

L. B. E. G.
Biblioteca
HD2889. R67
2012

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

TESE DE DOUTORAMENTO
Sociologia Económica e das Organizações

OS GRUPOS ECONÓMICOS E O DESENVOLVIMENTO EM PORTUGAL NO CONTEXTO DA GLOBALIZAÇÃO

Eugénio Óscar Garcia da Rosa

Orientador: Professor Doutor João Ferreira do Amaral do ISEG
Coorientadora: Professora Doutora Ilona Zsuzsanna Kovács do ISEG

Presidente: Reitor da Universidade Técnica de Lisboa

Vogais:

- Doutor João Martins Ferreira do Amaral, professor catedrático aposentado do ISEG da Universidade de Lisboa
- Doutora Ilona Zsuzsanna Kovács, professora catedrática do ISEG da Universidade Técnica de Lisboa
- Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva, professor associado do ISEG da Universidade Técnica de Lisboa
- Doutor Manuel Gaspar da Silva Lisboa, professor auxiliar da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa
- Doutora Paula Cristina Gonçalves Dias Urze, professora auxiliar da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa

LISBOA, Julho de 2012

ORIENTADORES

Orientador: Professor Doutor João Ferreira do Amaral do ISEG

Coorientadora: Professora Doutora Ilona Zsuzsanna Kovács do ISEG

JÚRI DA PROVA DE DOUTORAMENTO

PRESIDENTE – Reitor da Universidade Técnica

VOGAIS:

Doutor João Martins Ferreira do Amaral, professor catedrático aposentado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa;

Doutora Ilona Zsuzsanna Kovács, professora catedrática do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa;

Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva, professor associado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa;

Doutor Manuel Gaspar da Silva Lisboa, professor auxiliar da faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa;

Doutora Paula Cristina Gonçalves Dias Urze, professora auxiliar da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa

CLASSIFICAÇÃO FINAL ATRIBUÍDA PELO JÚRI

“Muito bom com distinção, por unanimidade”

AGRADECIMENTO

Quero deixar aqui o meu agradecimento ao Professor Doutor João Ferreira do Amaral que, ao longo de quase quatro anos, sempre se disponibilizou para realizar uma reunião mensal a qual, por um lado, me ajudou a organizar e disciplinar o trabalho de investigação que tive de realizar conjuntamente com a minha atividade profissional e, por outro lado, permitiu não só debater o trabalho realizado nos intervalos dessas reuniões, mas também obter orientações que foram importantes para a investigação realizada.

À Professora Doutora Ilona Kovács quero também aqui deixar o meu agradecimento pelo facto de que, em determinadas fases importantes da investigação e sempre que o solicitei, analisou com atenção o trabalho realizado dando-me sugestões que foram também importantes para o seu melhoramento.

Finalmente, o meu grande agradecimento vai para a minha mulher, Maria Dora Duarte, que ao longo de 4 anos sempre me apoiou, nomeadamente em períodos de maiores dificuldades e tensão, provocados pela necessidade de realizar simultaneamente várias atividades – investigação, atividade profissional de consultor da CGTP-IN e da Federação Nacional dos Sindicatos da Função Pública e intervenção no espaço público como economista - manifestando sempre uma grande compreensão mesmo pelos inúmeros sábados, domingos e férias que tive de dedicar à investigação, sacrificando o tempo de descanso e lazer familiar. Sem a sua compreensão e permanente apoio e estímulo teria sido completamente impossível realizar este trabalho.

RESUMO

Este trabalho de investigação procura responder à seguinte questão: Qual é o tipo de associação que existe entre grupos económicos e desenvolvimento em Portugal? E isto no contexto da globalização.

Para isso, numa primeira parte, analisou-se as abordagens de diversos autores sobre os grupos económicos.

Depois, numa segunda parte, analisou-se detalhadamente cada um dos principais grupos económicos que operam em Portugal com o objetivo de conhecer o grau de domínio que detêm nos segmentos de mercado onde operam, muitos deles estratégicos para o crescimento económico e desenvolvimento do país, suas estratégias, sua integração no processo de globalização, e quem controla esses grupos.

Finalmente, na última parte, para além de se completar a análise do domínio que já exercem sobre a economia, sobre a sociedade portuguesa e sobre o poder político através do estudo das participações cruzadas entre os vários grupos económicos, das ligações existentes entre eles e as pessoas singulares, e da ocupação de cargos nas administrações dos grupos por ex-governantes, e o inverso, procurou-se identificar os efeitos desse domínio sobre o crescimento económico e sobre as várias dimensões do desenvolvimento em Portugal. E termina-se apresentando um conjunto de conclusões que procuram responder explicitamente à questão inicialmente colocada.

PALAVRAS-CHAVE: Crescimento, desenvolvimento, grupos económicos, domínio; internacionalização; integração; capital estrangeiro; globalização.

ABSTRACT

This research work seeks to answer the following question: What kind of connection exists between economic groups and development in Portugal? And this in a context of globalisation.

With that purpose, we analysed, in the first part, the opinions published by several authors on economic groups.

In the second part we analysed in detail each of the main economic groups operating in Portugal, to try and acquire knowledge on the degree of domination they hold over each market segment, many of these segments being strategic for the country's economic growth and development, their strategies, their integration in the globalisation process and who controls those groups.

Finally the last part - besides completing the analysis of the domination they exert over the economy, over the Portuguese society and over political power, by studying the cross participations among several economic groups, the connections among them and among individuals, the fact that ex-members of governments hold managerial positions in some of them, and the other way round as well – we tried to identify the effect of that domination on economic growth and on the different dimensions of development in Portugal, meaning that we tried to answer the question initially raised.

KEY WORDS: growth, development, economic groups, domination; internationalisation; integration; foreign capital; globalisation

ÍNDICE GERAL

OS OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO E A METODOLOGIA UTILIZADA..... 23

CAPITULO I - ENQUADRAMENTO TEÓRICO 29

1. A DEFINIÇÃO DE GRUPO ECONÓMICO, FATORES CONSTITUTIVOS, ESTRATÉGIAS ADOPTADAS, E FORMAS DE ORGANIZAÇÃO ADOPTADAS PELOS DIFERENTES GRUPOS 29
 - 1.1. Definição de grupo económico adoptada na investigação..... 29
 - 1.2. Fatores que levam à constituição de grupos económicos 32
 - 1.3. Estratégias adoptadas pelos grupos económicos 40
 - 1.4. Formas de organização dos grupos económicos..... 43
2. A CONCENTRAÇÃO E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO CONTEXTO DA FINANCEIRIZAÇÃO CRESCENTE DA ECONOMIA E ALGUNS DOS SEUS EFEITOS..... 58
3. AS PRIVATIZAÇÕES MACIÇAS INICIADAS NAS ÚLTIMAS DÉCADAS DO SEC. XX, O REFORÇO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS, E DA GLOBALIZAÇÃO CAPITALISTA 67
 - 3.1. As privatizações maciças iniciadas nas últimas décadas do séc. XX e o reforço dos grupos económicos..... 67
 - 3.2. O reforço da globalização capitalista, o aumento das desigualdades e da dimensão e frequências das crises nacionais e internacionais 74
4. O MITO DOS “MERCADOS EFICIENTES”, A CRISE DO NEOLIBERALISMO E DA GLOBALIZAÇÃO A QUE ESTÁ ASSOCIADA 97
 - 4.1. O mito dos “Mercados eficientes e auto-reguláveis” 97
 - 4.2. Como o neoliberalismo promoveu a atual globalização capitalista e contribuiu para a crise financeira de 2007 e para a 2ª grande recessão 117
5. OS GRUPOS ECONÓMICO E FINANCEIROS COMO INSTRUMENTOS DE PODER, DE DOMINAÇÃO E DE CONDICIONAMENTO NAS SOCIEDADES ATUAIS..... 128
6. A ARTICULAÇÃO DO PODER ECONÓMICO E DO PODER POLITICO EM PORTUGAL E A SUBORDINAÇÃO DESTE ÚLTIMO 136
7. O DOMÍNIO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS PELA MINORIA QUE CONTROLA AS “PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS” 149
8. O PODER SIMBÓLICO, INSTRUMENTO IMPORTANTE PARA AUMENTAR O DOMÍNIO, O VALOR E OS RESULTADOS DE UM GRUPO ECONÓMICO..... 159
9. ALGUMAS CONCLUSÕES IMPORTANTES..... 167

CAPITULO II – OS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS EM PORTUGAL 171

- 1. OS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS ATÉ AO 25 DE ABRIL 171**
- 2. A LIQUIDAÇÃO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS EXISTENTES ATÉ AO 25 DE ABRIL E A CRIAÇÃO DO “GRUPO ESTADO” 175**
- 3. A PRIVATIZAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONALIZADAS, A LIQUIDAÇÃO DO “GRUPO ESTADO”, E A RECONSTITUIÇÃO E CRIAÇÃO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS 180**
- 4. OS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS NO INICIO DO SEC. XXI, ESTRATÉGIAS E NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO E DE CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL EM PORTUGAL 191**
 - 4.1. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR FINANCEIRO, OS GRUPOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL EXISTENTE NESTE SECTOR EM PORTUGAL 193**
 - 4.1.1. A concentração no segmento de mercado bancário em Portugal, e os grupos financeiros dominantes 193**
 - 4.1.1.1. A evolução da concentração no segmento de mercado bancário no período 2007-2011 195**
 - 4.1.1.2. A crescente internacionalização dos principais grupos bancários a operar em Portugal 199**
 - 4.1.1.3. Entidades que controlam as participações qualificadas dos principais bancos e a centralização do capital na banca em Portugal 200**
 - 4.1.1.4. O controlo das “participações qualificadas” do segmento de mercado bancário em Portugal pelo capital estrangeiro 202**
 - 4.1.2. A concentração no segmento de mercado segurador , o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros, e a centralização do capital no sector segurador 205**
 - 4.1.3. A concentração no segmento de mercado dos Fundos de Pensões, o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros e a centralização do capital 213**
 - 4.1.4. A concentração no segmento de mercado de Fundos de Investimento Mobiliário, o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros e a centralização do capital 215**
 - 4.1.5. A concentração no segmento de mercado de Fundos de Investimento Imobiliário, a dimensão do domínio dos cinco grupos financeiros, e a centralização do capital 216**
 - 4.1.6. A concentração no segmento de mercado de Gestão de Património, o domínio dos cinco grupos financeiros e a centralização do capital 217**
 - 4.1.7. A posição de domínio que têm em todo o sector financeiro os cinco principais grupos bancários 218**
 - 4.1.8. Características das estratégias adoptadas pelos cinco maiores grupos financeiros a operar em Portugal 221**
 - 4.2. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DAS COMUNICAÇÕES, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES, E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO SECTOR 223**
 - 4.2.1. O segmento de mercado do Serviço Telefónico Fixo (STF) 223**
 - 4.2.2. O segmento de mercado do Serviço Telefónico Móvel (STM) 228**
 - 4.2.3. O segmento de mercado dos Serviços de Televisão por Subscrição (TVS) .. 230**

4.2.6. Os grupos económicos dominantes no sector das comunicações e o nível de concentração neste sector.....	238
4.2.7. Entidades que detêm as “participações qualificadas” do sector e a centralização do capital no sector das comunicações em Portugal	240
4.2.8. Controlo das “participações qualificadas” do sector das comunicações em Portugal pelo capital estrangeiro	242
4.2.9. Aspetos mais importantes das estratégias dos grupos económicos que dominam o sector de comunicações em Portugal	245
4.3. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE ENERGIA EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL.....	247
4.3.1. A concentração no subsector da energia elétrica em Portugal e os grupos económicos que o controlam	247
4.3.1.1. O segmento de mercado de produção de eletricidade no Continente	247
4.3.1.2. O segmento de mercado de transporte de eletricidade em alta tensão no Continente.....	252
4.3.1.3. O segmento de mercado de distribuição de eletricidade no Continente	252
4.3.1.4. O segmento de mercado da comercialização de eletricidade no Continente	253
4.3.1.5. O segmento de mercado de distribuição de eletricidade nas Regiões Autónomas da Madeira e Açores	256
4.3.2. A concentração no mercado do gás natural em Portugal e os grupos económicos dominantes	256
4.3.2.1. Quem controla a capacidade de armazenagem do gás natural.....	258
4.3.2.2. O segmento de mercado de importação e recepção de gás natural.....	258
4.3.2.3. O segmento de mercado de armazenamento do gás natural	259
4.3.2.4. O segmento de mercado de Transporte de gás natural	259
4.3.2.5. O segmento de mercado da comercialização do gás natural	259
4.3.2.6. O segmento de mercado de distribuição de gás natural canalizado	261
4.3.2.7. O segmento de mercado da comercialização de gás natural canalizado....	262
4.3.2.8. A posição de domínio no mercado do gás natural em Portugal dos principais grupos económicos	264
4.3.3. A concentração no mercado de combustíveis em Portugal e os grupos económicos dominantes	265
4.3.3.1. O segmento de mercado da importação e armazenagem de combustíveis	266
4.3.3.2. O segmento de mercado da armazenagem secundária de combustíveis ...	267
4.3.3.3. O segmento de mercado de transporte por oleoduto.....	269
4.3.3.4. O segmento de mercado de refinação de combustíveis	270
4.3.3.5. Os segmentos de mercado da venda por grosso de combustíveis	271
4.3.3.6. Os segmentos de mercado da venda a retalho de combustíveis.....	272
4.3.4. O poder de mercado dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal.....	274
4.3.5. O elevado grau de internacionalização dos grupos que dominam o sector da energia em Portugal.....	276
4.3.6. Entidades que detêm as “participações qualificadas” do sector da energia em	

Portugal e a centralização do capital neste sector.....	276
4.3.7. O controlo das “participações qualificadas” do sector da energia em Portugal pelo capital estrangeiro	279
4.3.8. Aspectos importantes das estratégias dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal.....	280
4.4. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR CIMENTEIRO EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL.....	283
4.4.1. A concentração no sector do cimento e dos produtos afins e o grau de internacionalização da atividade	283
4.4.2. As “participações qualificadas” e o grau de centralização do capital nos grupos CIMPOR e SECIL	285
4.4.3. O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” dos grupos CIMPOR e SECIL	287
4.4.4. Características mais importantes das estratégias adoptadas pelos grupos CIMPOR e SECIL	288
4.5. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DA PASTA DE PAPEL E DE PAPEL EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL	290
4.5.1. A concentração no sector da pasta de papel e do papel em Portugal.....	292
4.5.2. As “participações qualificadas” e a centralização de capital no sector da pasta de papel e do papel	297
4.5.3. O grau de controlo das “participações qualificadas” no sector da pasta de papel e do papel pelo capital estrangeiro.....	299
4.5.4. As estratégias adoptadas pelos grupos económicos com posição de domínio no sector da pasta de papel e do papel	301
4.6. CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DA CONSTRUÇÃO E OBRAS PÚBLICAS EM PORTUGAL, GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES, E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL	303
4.6.1. A concentração no sector da Construção e Obras Públicas e os grupos económicos dominantes	304
4.6.2. O grau de internacionalização dos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas	306
4.6.3. A estratégia de diversificação dos grupos da Construção e Obras Públicas.....	307
4.6.4. As “participações qualificadas” e a elevada centralização do capital nos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas	310
4.6.5. O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” dos grupos económicos da Construção e Obras Públicas.....	312
4.6.6. As estratégias adoptadas pelos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas em Portugal	313
4.7. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE DISTRIBUIÇÃO, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL	315
4.7.1. O segmento de mercado do “Comércio Alimentar” e o nível de concentração existente nele.....	319
4.7.2. O segmento de mercado do “Comércio não Alimentar”	321
4.7.3. Os grupos económicos com posição dominante no sector da distribuição (comércio alimentar e não alimentar) em Portugal e o grau de internacionalização	322

4.7.4. As “participações qualificadas e a elevada centralização do capital nos maiores grupos económicos de distribuição a operar em Portugal	325
4.7.5. Capital estrangeiro nas “participações qualificadas” dos principais grupos de distribuição a operar em Portugal.....	326
4.7.6. Aspectos importantes das estratégias adoptadas pelos principais grupos de distribuição a operar em Portugal.....	327
4.8. A CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES E NÃO ALIMENTARES EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES.....	330
4.9. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE CORTIÇA EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES	335
4.9.1. Importância e características do sector da cortiça português	335
4.9.2. A concentração do capital e o grupo económico dominante	337
4.9.3. As “participações qualificadas” e a centralização do capital	340
4.9.4. O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” do grupo económico dominante	341
4.9.5. Aspectos importantes e a estratégia adoptadas pelo grupo dominante no sector da cortiça	342
4.10. O SUBSECTOR DA SAÚDE PRIVADA EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES	343
4.10.1. A dimensão do subsector de saúde privada em Portugal e os grupos dominantes	343
4.10.2. A concentração no subsector da saúde privada, os grupos económicos dominantes e a centralização do capital	345
4.10.3. Aspectos importantes das estratégias adoptadas pelos grupos económicos dominantes em Portugal no subsector privado de saúde.....	347
4.11. O MERCADO DOS MEDICAMENTOS EM PORTUGAL E OS GRUPOS DOMINANTES	349
4.12. O SECTOR DOS TRANSPORTES EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES	352
4.12.1. O sector de transporte em Portugal e a dimensão dos vários segmentos de mercado	352
4.12.2. Os grupos mais importantes no sector de transportes em Portugal.....	353
4.13. O SECTOR DA COMUNICAÇÃO SOCIAL EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES	356
4.13.1. A situação dos média em Portugal antes do 25 de Abril e os grupos económicos dominantes	356
4.13.2. As alterações verificadas depois do 25 de Abril a nível da repartição dos média pelos grupos económicos e religiosos	357
4.13.3. Quem controla os grupos que dominam os media em Portugal e a centralização do capital neste sector	362
4.13.4. Aspectos importantes da situação dos média em Portugal e estratégias adoptadas pelos diferentes grupos dominantes	365
5. OS RESULTADOS DE UM QUESTIONÁRIO REALIZADO AOS ORGÃOS DE GESTÃO E ÀS COMISSÕES DE TRABALHADORES DE GRUPOS ECONÓMICOS.....	367
6. ALGUMAS CONCLUSÕES IMPORTANTES DA INVESTIGAÇÃO SOBRE OS GRUPOS ECONÓMICOS A OPERAR EM PORTUGAL.....	380

CAPITULO III – O DOMÍNIO GLOBAL DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE PORTUGUESA PELOS GRUPOS ECONÓMICOS E SUAS CONSEQUÊNCIAS	385
1. O domínio global da economia e da sociedade portuguesa	385
2. Os grupos económicos e o desenvolvimento em Portugal, os efeitos da posição dominante que têm os grupos, e a resposta à questão que constituiu o objetivo da investigação.....	396
OS LIMITES DA INVESTIGAÇÃO REALIZADA	441
BIBLIOGRAFIA.....	443
ANEXO.....	449
1. QUESTIONÁRIOS ENVIADOS AOS ORGÃOS DE GESTÃO E ÀS COMISSÕES DE TRABALHADORES DOS GRUPOS ECONÓMICOS	449
2. MATRIZES DE ANÁLISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS -2008.....	451

ÍNDICE DOS QUADROS

Quadro 1 – Evolução da estrutura da população empregada no período 1953/2011 em Portugal.....	51
Quadro 2 – O grau de alavancagem existente em alguns dos principais grupos económicos a operar em Portugal – dados de 2008	65
Quadro 3 – Variação da capitalização bolsista na Euronex Lisbon- 2003/2012	103
Quadro 4 – Variação da capitalização bolsista de alguns dos principais grupos económicos.....	104
Quadro 5 – Empresas que obtiveram benefícios fiscais extraordinários (artº 41º do EBF) concedidos por resoluções do Conselho de Ministros	132
Quadro 6 - Fusão a nível pessoal entre o poder político e poder económico durante o “Estado Novo” – alguns exemplos	139
Quadro 7- Ex-membros do governo em órgãos de direção ou de consultoria de empresas dos grupos económicos depois de 1975	141
Quadro 8 – Dimensão das “participações qualificadas” de grupos a operar em Portugal – 2010.....	153
Quadro 9- Origem dos administradores das sociedades cotadas em bolsa	155
Quadro 10- Variação da capitalização bolsista do Millennium BCP no período 2007-2012	164
Quadro 11– Empresas nacionalizadas depois do 25 de Abril.....	176
Quadro 12 – A composição do “grupo Estado” após as nacionalizações	178
Quadro 13 – Empresas nacionalizadas reprivatizadas entre 1996 e 2001	184
Quadro 14 – Carteira total de participações diretas do Estado em 2001	186
Quadro 15– Carteira de participações do Estado em 2009 e 2010 Participações DGTF - Euros.....	188
Quadro 16– Os principais bancos existentes em Portugal – Dados 2008	194
Quadro 17– Posição relativa cinco principais grupos bancários em Portugal no período 2008-11....	196
Quadro 18– Posição relativa cinco principais grupos bancários em Portugal no período 2008-2011	197
Quadro 19– A posição relativa de cada banco no conjunto dos cinco maiores bancos em 2011.....	197
Quadro 20– Importância da atividade internacional para os resultados dos oito maiores grupos bancários – 2009/2011.....	199
Quadro 21- Grau de internacionalização de cada um dos cinco maiores bancos - 2009/2010	200
Quadro 22- Variação das “participações qualificadas” nos cinco maiores bancos existentes em Portugal no período 2005-2012	201
Quadro 23 – Participação estrangeira nos cinco principais grupos bancários existentes em Portugal – Período 2005-2010	203
Quadro 24– A estrutura do mercado segurador em Portugal - Produção 1999-2011.....	205
Quadro 25– Variação da quota de mercado detida pelos principais grupos de empresas seguradoras	

em Portugal. Período 1999/2010	206
Quadro 26- Quota do mercado segurador detida pelas empresas dos cinco maiores grupos bancários – 1999/2011	206
Quadro 27- Evolução das quotas de mercado das empresas dos cinco maiores grupos bancários do sector segurador (ramos "Vida" e "Não Vida") no período 2005-2011	207
Quadro 28– 59 seguradoras não controlada pelos cinco principais grupos bancário – 2010-2011 ..	208
Quadro 29– Quota do segmento de mercado "Vida" de cada um dos principais grupos – Período 1999-2011.....	209
Quadro 30– Quota do mercado "Vida" das principais seguradoras a operar em Portugal -2007/2011	210
Quadro 31– Quota do segmento de mercado "Não-Vida" de cada um dos principais grupos – Período 1999-2011.....	211
Quadro 32– Quota de mercado "Não Vida" detida pelas principais seguradoras do ramo "Não-Vida" – 2007/2011	211
Quadro 33– Entidades gestoras, número e valor dos fundos de pensões Período: 2005-2009	213
Quadro 34– Importância e variação dos ativos das SGFP controladas pelos cinco maiores grupos financeiros – 2004/2010.....	214
Quadro 35- Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Mobiliários e valor da sua carteira no período 2004 -2011.....	215
Quadro 36- As Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Imobiliário e o valor da sua carteira no período 2004- 2011.....	216
Quadro 37- As SGP e o valor da sua carteira no período 2006-2011.....	217
Quadro 38- Grau de concentração no sector financeiro em Portugal -2007/2011	219
Quadro 39- A importância do "Grupo Caixa " no sector financeiro	220
Quadro 40– Taxa de penetração do Serviço de Telefone Fixo em Portugal e na União Europeia no período 2002-2009 - Acessos por 100 habitantes	223
Quadro 41– Número de acessos dos Serviço Telefone Fixo (STF)- 2005/2012.....	224
Quadro 42 – Tráfego telefónico nacional nos STF -2004(2010)	224
Quadro 43– Receitas dos STF no período 2004-2010	225
Quadro 44– Quotas de clientes de acesso direto detidas pelos principais grupos operadores - Serviço Telefone Fixo - 2008/2011	226
Quadro 45– Número de assinantes por 100 habitantes em Portugal	228
Quadro 46– Número de estações moveis –STM	228
Quadro 47– Nível de concentração nos países da União Europeia nos STM-2008/2011	229
Quadro 48– Quotas de clientes e de estações móveis das empresas de STM- 2007/2012.....	230
Quadro 49– Serviço de televisão por subscrição – Milhares – 2010/1ºTrim.2012	231

Quadro 50 – Receitas da televisão por subscrição no período 2005-2011.....	231
Quadro 51– Quota de mercado dos diferentes operadores de TV por subscrição-2007/2012	232
Quadro 52– Acesso à Internet – Número de clientes - 2000/2011	233
Quadro 53– Acesso à Internet – Quota de clientes de banda larga (acesso fixo)-2007/2011	234
Quadro 54– Acesso à Internet – Quota de clientes de banda larga móvel- 2010/2012	235
Quadro 55- Tráfego postal – por serviço - Milhares de objetos	236
Quadro 56- Quotas de tráfego postal – por serviços – 2005/2011.....	236
Quadro 57- Operadores do “serviço expresso” e respetivas quotas de mercado 2007/2011	237
Quadro 58- Receitas dos principais grupos de comunicação e percentagem que representam em relação às receitas totais do sector de comunicações	238
Quadro 59– Participações qualificadas nas empresas de comunicações em Portugal	240
Quadro 60– Participações qualificadas nas empresas de comunicações em Portugal detidas por capital estrangeiro.....	243
Quadro 61– Capacidade de produção de eletricidade instalada em Portugal (não inclui eólicas).....	247
Quadro 62– A produção de energia elétrica em Portugal por fontes	249
Quadro 63- A produção de eletricidade em Portugal e sua repartição por “PRO” e “PRE” - 2000/2010	249
Quadro 64 – Consumo Total, Mercado Liberalizado e Mercado Regulado.....	254
Quadro 65– Importações de gás natural - (103m3N).....	257
Quadro 66– Nível de concentração existente nos diversos segmentos de mercado da comercialização do gás natural em Portugal -Período 1998 /2008	260
Quadro 67– Proveitos obtidos pelos grupos económicos dominantes apenas no mercado do gás natural.....	264
Quadro 68- Capacidade dos depósitos de importação de combustíveis rodoviários controlados pelos diferentes grupos económicos	267
Quadro 69- Capacidade dos depósitos de armazenagem secundária de combustíveis rodoviários controlada pelos diferentes grupos económicos	268
Quadro 70- Capacidade de refinação existente e grupos económicos que a controla	270
Quadro 71- Capacidade de refinação existente em Portugal e em Espanha, e grupos económicos que a controla	270
Quadro 72- Repartição das vendas por grosso da gasolina em Portugal, nos anos 2007 e 2008, pelos diferentes grupos económicos	271
Quadro 73- Repartição do controlo das vendas por grosso do gasóleo rodoviário em Portugal, nos anos 2007 e 2008	271
Quadro 74- Repartição das vendas de retalho de combustíveis em Portugal Continental por grupos económicos em volume– 2008/2010	272

Quadro 75- Repartição das vendas de retalho de combustíveis em Portugal Continental por grupos económicos em valor- 2008/2010	273
Quadro 76- Repartição dos postos de venda de combustível existentes em Portugal Continental por grupos económicos 2008/2010	274
Quadro 77- Repartição do controlo das vendas de retalho de combustíveis em Portugal por grupos económicos nas AE, nos anos 2007 e 2008	274
Quadro 78 – Grau de internacionalização da atividade dos grupos GALP e EDP	276
Quadro 79 – As “participações qualificadas” nos grupos que dominam o sector da energia em Portugal – 2005/2010.....	277
Quadro 80– Capital estrangeiro nas “participações qualificadas” dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal – 2005/10	279
Quadro 82– Grau de concentração e de internacionalização da capacidade produtiva instalada em 2008-2011 dos grupos CIMPOR e SECIL.....	283
Quadro 83 – Grau de concentração e de internacionalização do volume de negócios em 2008-2011 dos grupos CIMPOR e SECIL.....	284
Quadro 84– Grau de diversificação da produção, medido em volume de negócios, em 2008-2010 dos grupos CIMPOR e SECIL.....	285
Quadro 85 – Participações qualificadas e grau de centralização do capital na CIMPOR e na SECIL no período 2005-2011.....	286
Quadro 86 – Dimensão do controlo das “participações qualificadas” da CIMPOR e da SECIL pelo capital estrangeiro – 2005/2011	288
Quadro 87– Produção e exportação de pasta de papel 1999/2009.....	290
Quadro 88– Exportação de pasta de papel e de papel - 2007/ 2010.....	291
Quadro 89– Consumo interno de papel entre 2000 e 2009	291
Quadro 90– Parcela da produção nacional de pasta de papel e de papel que cabe ao grupo Portucel – Soporcel.....	292
Quadro 91- Volume de Negócios da Portucel Soporcel por segmentos de produção-2005/2011	293
Quadro 92 – Volume de vendas em quantidade e em valor do grupo INAPA	295
Quadro 93– Vendas da INAPA por países em 2009-2011.....	296
Quadro 94– A centralização do capital no sector de Pasta de Papel e Papel	298
Quadro 95- Capital estrangeiro nos principais grupos económicos que operam em Portugal no sector da Pasta de Papel e do Papel – 2005/2010.....	300
Quadro 96- Estrutura económica do sector da Construção em Portugal – 2005/2010	303
Quadro 97- Os grandes grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas e peso no sector em Portugal.....	304
Quadro 98- A importância da atividade internacional no Volume de Negócios.....	306
Quadro 99– Importância das diversas áreas de negócio no volume de negócios do grupo	308

Quadro 100– PPP em que o grupo Mota-Engil e EDIFER participam – 2010	310
Quadro 101– Estrutura acionista dos principais grupos do sector da Construção – Período 2005/2010	311
Quadro 102- Capital estrangeiro nas participações qualificadas dos grupos económicos do sector da Construção.....	312
Quadro 103 – Quota de cada canal na distribuição em Portugal em percentagem de volume de negócios do sector- 2002/2011	315
Quadro 104 – A evolução do volume de negócios de uma amostra constituída pelas empresas do sector de distribuição associadas da APED – 2002/2010.....	316
Quadro 105– O volume de negócios dos principais grupos de distribuição – 2005/2011	317
Quadro 106– Repartição do volume de negócios do sector de distribuição a retalho por segmentos tendo como base a amostra das empresas da APED	318
Quadro 107– A repartição do volume de negócios do segmento do “Comércio Alimentar” pelos principais grupos da distribuição – 2005/2011	319
Quadro 108- Quota de mercado dos Grandes Grupos Retalhistas (GGR)	320
Quadro 109 – A repartição do volume de negócios do segmento do “Comércio não Alimentar” pelos principais grupos da distribuição -2005/2011	321
Quadro 110– Dimensão e grau de internacionalização dos principais grupos a operar no sector de distribuição em Portugal – 2008/2011	323
Quadro 111– As “participações qualificadas” dos grupos de distribuição dominantes 2005/2010.....	325
Quadro 112 – Capital estrangeiro nas “participações qualificadas dos principais grupos de distribuição a operar em Portugal	326
Quadro 113- Peso dos Grandes Grupos Retalhistas (GGR) na aquisição de produtos alimentares e não alimentares de grande consumo.....	330
Quadro 114 – Os três grupos económicos produtores de bens alimentares e não alimentares com maior quota de mercado nos diferentes segmentos	331
Quadro 115 – Área mundial de montado de sobre	335
Quadro 116 – Produção mundial de cortiça.....	335
Quadro 117 – A quota do grupo Amorim nas exportações portuguesas produtos de cortiça- 2007/2011	339
Quadro 118- Estrutura das vendas do grupo Amorim por segmentos- 2006/2011	339
Quadro 119- Vendas do grupo Amorim por mercados – 2005/2011	340
Quadro 120 – As “participações qualificadas” da Corticeira Amorim – 2005/2011	341
Quadro 121- O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” da Corticeira Amorim – Período do 2004/2010	341
Quadro 122– Indicadores referentes aos quatro principais grupos privados a operar no subsector da saúde privada em Portugal	346
Quadro 123- O mercado dos medicamentos em Portugal	349

Quadro 124- Aquisição de medicamentos pelo SNS	349
Quadro 125- As principais empresas farmacêuticas a operar em Portugal e respetivas quotas de mercado – 2009	350
Quadro 126- Tráfego de passageiros por modos de transporte	352
Quadro 127- Tráfego interno de mercadorias por modos de transporte	353
Quadro 128– O grupos mais importantes no sector de transportes – 2009.....	354
Quadro 129 – Repartição dos média pelos grupos económicos e religiosos.....	358
Quadro 130 – Volume de negócios dos principais grupos de média e a parcela de receitas referente à publicidade.....	361
Quadro 131 – Pessoas singulares e coletivas que controlavam os principais grupos média em Portugal em 2003 e em 2010.....	363
Quadro 132- A dimensão do domínio dos grupos económicos nos segmentos de mercado onde operam – Dados 2009.....	380
Quadro 133 – Participações financeiras cruzadas entre os diversos grupos económicos – Dados de 2010.....	386
Quadro 134- Pessoas singulares que detêm partes do capital nos diversos grupos económicos – Dados de 2010.....	388
Quadro 134- Percentagem das participações qualificadas de grupos económicos a operar em Portugal já controladas por grupos estrangeiros.....	391
Quadro 135– As 50 maiores empresas transnacionais	394
Quadro 136– Política de credito da banca em Portugal – Empréstimos concedidos a sociedades não financeiras e a particulares – 1997/2011	397
Quadro 137 – VAB por ramos de atividade em valor a preços correntes-1995/2011	399
Quadro 138 – Saldo da Balança Comercial portuguesa – 1995/2011	400
Quadro 139 – Juros e comissões cobradas pela banca no período 1998-2011	402
Quadro 140- Relação interquartis do rendimento (S80/S20) em Portugal e na União Europeia no período 1998-2009.....	404
Quadro 142 - Relação interdecis do rendimento (S90/S10) em Portugal – 2006/2009	405
Quadro 142- A "parte" das "Remunerações " e dos "Ordenados e Salários" do PIB a preços correntes – 1973/2011	406
Quadro 144-Taxa de risco de pobreza e indicadores de desigualdade de rendimento em Portugal-2007/2010.....	407
Quadro 144 – Investimento estrangeiro em Portugal e investimento português no estrangeiro	410
Quadro 145– Rendimentos transferidos para o estrangeiro - 2000/2011	411
Quadro 146– Rendimentos recebidos do estrangeiro 2000-2011.....	412
Quadro 147- Saldo negativo da Balança de Rendimentos de Portugal – Período 2000-2011	412

Quadro 148- PIB e RNB a preços correntes – 1995/2011	414
Quadro 149- Dívida Externa de Portugal - 2000-/2011	415
Quadro 150 – Taxa de crescimento real do PIB em Portugal e em outros países e regiões no período 2002-2011	417
Quadro 151 - Nível de destruição do emprego e nível de escolaridade em Portugal-2004/2011	418
Quadro 152 – Evolução das qualificações da população ativa em Portugal e na União Europeia	419
Quadro 153– Trabalhadores por conta de outrem por escalões de rendimento salarial mensal líquido – 2011/2012	420
Quadro 154- Grau de intensidade tecnológica das exportações portuguesas-2007/2010	421
Quadro 155– Produto interno bruto por habitante (PT=100), por NUTS II (índice anual)	422
Quadro 156- Variação dos principais indicadores de saúde de Portugal e de três países mais desenvolvidos do mundo no período 1973-2009	424
Quadro 157– Principais indicadores das empresas não financeiras (PME e Grandes Empresas) em Portugal – Período 2004/2010	429
Quadro 158– A importância (%) das Grandes Empresas não financeiras (empresas com pelo menos 250 trabalhadores e 50 milhões € VN/ano) no Total das empresas não financeiras	430

ÍNDICE DOS GRÁFICOS

Gráfico 1 - Percentagem de capital e número de acionistas que exercem uma influência significativa nas sociedades cotadas em bolsa	154
Gráfico 2 - Participações qualificadas ponderadas pela capitalização bolsista por residência do acionista e antiguidade – 2009	156
Gráfico 3 – Quota de mercado da 5 maiores instituições de crédito.....	198
Gráfico 4 – Variação custo da eletricidade em regime PRE e PRO no período 2000-2010	250
Gráfico 5 -Quotas de energia produzida pelos diferentes grupos económicos	251
Gráfico 6 – Energia entregue na distribuição	253
Gráfico 7 - Quota de mercado diversos grupos económicos mercado liberalizado de eletricidade	255
Gráfico 8 - Consumo, produção e importação de gás natural em Portugal.....	257
Gráfico 9 –Consumo em 2009 nas redes de distribuição.....	262
Gráfico 10 – Fornecimentos (Dados 2008)	264
Gráfico 11 – Exportações portuguesas de cortiça no período 2001/2008.....	336
Gráfico 12- Produtos de exportação portugueses – Milhões euros	337
Gráfico 13 – Rede de grupos económicos que envolvem, controlam e dominam a economia	390
Gráfico 14 – Rede em que 1318 grupos transnacionais controla 60% da economia mundial	393
Gráfico 15 - Ritmo de endividamento dos particulares e das empresas em Portugal - 2000/2011.....	401
Gráfico 16 - Variação do coeficiente de Gini nos países da OCDE no período 1980-2008	404
Gráfico 17 – Efeitos da política de austeridade em relação à diferentes classes da população em Portugal- 2011	409
Gráfico 18 - Índice global de desenvolvimento regional.....	423
Gráfico 19 - Taxas médias de crescimento da economia portuguesa (PIB) previstas pelo XIX governo para o período 2011-2050.....	426
Gráfico 20 – Correlação inversa entre taxa de crescimento do PIB e taxa de desemprego oficial em Portugal no período 1996-2013	427

OS OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO E A METODOLOGIA UTILIZADA

A investigação que realizamos teve como objetivo responder às seguintes perguntas: Qual é o tipo de associação que existe entre grupos económicos e desenvolvimento em Portugal? Serão os grupos económicos um fator importante de crescimento económico e desenvolvimento em Portugal, como defendem algumas correntes de opinião? Ou, pelo contrário, serão um fator gerador de desigualdades sociais e regionais e, eventualmente, um fator que dificulta o crescimento económico elevado e o desenvolvimento sustentado e equilibrado? E tudo isto no contexto da globalização, já que atualmente os mercados estão mundializados e não existe um grupo económico importante que atue apenas no quadro nacional e não esteja ligado ou mesmo integrado no atual processo de globalização e que, por isso, não seja condicionado na sua atividade por tudo aquilo que se passa a nível global.

A **metodologia utilizada** na investigação que realizamos foi fundamentalmente a pesquisa documental – relatórios e contas anuais dos diferentes grupos económicos e financeiros; relatórios das associações empresariais; relatórios dos órgãos reguladores (Banco de Portugal, Instituto de Seguros de Portugal, CMVM, ERSE, Autoridade da Concorrência); publicações do INE – e um questionário enviado aos conselhos de administração e às comissões de trabalhadores dos principais grupos económicos e financeiros e, quando se revelou necessário para obter uma resposta mais clara, substitui-se ou completou-se o questionário com uma entrevista.

Em relação à metodologia utilizada enfrentou-se algumas limitações. Em primeiro lugar, desequilíbrios na informação disponível pois enquanto para determinados setores a informação sobre os grupos dominantes era abundante, para outros setores era escassa. Isso refletiu-se naturalmente em alguns desequilíbrios que se verificam no tratamento dos diferentes setores e dos diferentes grupos económicos e financeiros. Em segundo lugar, embora os dados utilizados fossem sempre oficiais – das empresas, das associações empresariais, dos órgãos de regulação e de entidades nacionais de estatística - no entanto verificam-se algumas diferenças entre os dados divulgados pelas diferentes entidades. Quando isso se verificou, procurou-se resolver essa situação optando pelos dados cujas fontes nos pareceram mais credíveis por serem mais independentes e oficiais. Apesar destas limitações de informação, é nossa convicção que as conclusões tiradas são consistentes. Procurou-se, quando isso foi possível, incluir os dados de 2011, portanto os mais atualizados, embora isso não tenha sido possível em alguns casos por não existirem ainda dados disponíveis desse ano, mas mesmo quando isso aconteceu o essencial da análise e das conclusões não foi afetado permanecendo, a nosso ver, válidas as conclusões no essencial.

Em relação ao questionário realizado aos conselhos da administração e às comissões de trabalhadores para obter opiniões sobre o papel dos grupos económicos no crescimento económico e no desenvolvimento do país enfrentou-se dificuldades importantes. Embora se tivessem obtidas

respostas, a maior parte dos grupos não respondeu ou comunicou que não podiam responder porque consideravam “matérias reservadas”. Em relação às comissões de trabalhadores várias alegaram serem as matérias demasiadamente complexas e de difícil resposta. Procuramos ultrapassar a questão propondo que o inquérito fosse respondido através de entrevista. Mas mesmo assim, foi de difícil realização. No entanto, as respostas obtidas quer dos grupos económicos quer das comissões de trabalhadores desses grupos permitem já tirar algumas conclusões sobre as questões mais importantes, por isso é de todo o interesse conhecer os pontos de vista destas entidades.

Interessa já chamar a atenção que, nesta investigação, o conceito grupo económico deve ser entendido incluindo os grupos económicos propriamente ditos mas também os grupos predominante ou exclusivamente financeiros.

Uma questão importante que imediatamente se colocou foi **definir os limites da investigação a realizar.**

Para isso, a primeira questão que interessa clarificar é a distinção entre crescimento económico e desenvolvimento para ficar depois claro até onde a investigação realizada conseguiu chegar.

Crescimento económico está associado ao crescimento da riqueza, medido pelo aumento do PIB, total e “per-capita”, e da produtividade, determinado pela generalização da inovação e da I&D, pelo aumento da qualificação dos trabalhadores, da intensidade tecnológica, por novas formas de organização e de gestão, pela expansão dos mercados, etc.. Samuelson e Nordhais em “Economia” definem crescimento económico da seguinte forma: *“O crescimento representa a expansão do PIB potencial, ou produto nacional, de um país. Dito de outro modo, o crescimento económico ocorre quando a fronteira de possibilidades de produção de um país se desloca para fora. Um conceito estreitamente relacionado é a taxa de crescimento do produto per capita ”* (2005: 556).

O desenvolvimento é um conceito muito mais amplo pois, por um lado, poderá haver crescimento económico sem desenvolvimento ou, pelo menos, o aumento do segundo não corresponder ao ritmo de crescimento do primeiro, e, por outro lado, para que haja um desenvolvimento sustentado é indispensável que se verifique crescimento económico.

O desenvolvimento abrange áreas que normalmente estão ausentes do conceito “crescimento económico”, embora sejam condicionadas por este, como são o nível de equidade na repartição da riqueza gerada pelo crescimento económico; o nível de acesso à educação, aos serviços de saúde, etc., pela generalidade da população.

Para superar a insuficiência do conceito de “crescimento económico”, o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) criou, em 1999, o *“Índice do Desenvolvimento Humano (IDH), que é um índice composto que mede as realizações médias em três dimensões básicas de desenvolvimento humano: uma vida longa e saudável, medida pela esperança de vida à nascença; conhecimento, medido pela taxa de escolarização bruta combinada dos ensinos primários, secundário e superior; e um padrão de vida digno, medido pelo PIB per capita em dólares PPC (paridade de poder de compra). O*

Índice é construído a partir de indicadores que estão atualmente disponíveis a nível mundial e utilizando uma metodologia simples e transparente” (2005: 214). Portanto, o PIB aparece apenas como um dos três indicadores utilizados o que permite reduzir as suas insuficiências e as distorções que provoca.

Ao longo dos anos o PNUD tem introduzido aperfeiçoamentos para tornar este índice mais consistente. Assim no seu Relatório de Desenvolvimento Humano de 2010 define o IDH já da seguinte forma: *“O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) permanece como uma medida agregada do progresso em três dimensões – saúde, educação e rendimento. Mas, neste Relatório, modificámos os indicadores usados para medir o progresso na educação e no rendimento e alterámos a forma como são agregados. Na dimensão do conhecimento, a média de anos de escolaridade substitui a alfabetização e as matrículas brutas são reformuladas como anos de escolaridade esperados – os anos de escolaridade que uma criança pode esperar receber se as taxas de matrícula permanecerem iguais. Para medir o padrão de vida, o rendimento nacional bruto (RNB) per capita substitui o produto interno bruto (PIB) per capita. Num mundo globalizado, as diferenças entre o rendimento dos residentes de um país e a sua produção interna são frequentemente grandes. Também reconsiderámos o modo de agregação das três dimensões. Uma alteração fundamental foi a mudança para uma média geométrica (que mede o valor típico de um conjunto de números): assim, em 2010, o IDH é a média geométrica dos três índices de dimensão. O fraco desempenho em qualquer das dimensões reflete-se agora no IDH e já não existe uma substituíbilidade perfeita entre dimensões. Este método captura o nível de desempenho de um país em todas as três dimensões.” (2010: 15).*

Para além do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), o PNUD publica também, desde 1995, um *Índice de Desenvolvimento ajustado ao Género (IDG)* e, desde a IV Conferência Mundial das Mulheres realizada em Pequim em 1995, a *Medida de Participação segundo o Género (MPG)*. *“O IDG analisa as desigualdades de género nas dimensões do IDH. A MPG assenta na participação política (medida pela quota de assentos parlamentares ocupados por mulheres), na participação económica (quota de lugares de nível superior e especializado) e no poder sobre os recursos económicos (disparidades no rendimento) (PNUD, 2010:84). O PNUD publica igualmente o Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) que “identifica as privações sobrepostas que as famílias sofrem na saúde, na educação e nos padrões de vida” (2010: 90).*

Em Fevereiro de 2008, o presidente francês, Nichola Sarkozy, insatisfeito com o estado atual da informação estatística acerca de economia e da sociedade pediu a uma comissão presidida pelo Nobel da economia Joseph Stiglitz da Universidade da Columbia, por Amartya Sen, da Universidade de Havard, e por Jean Paul Fitoussi, do IEP que estudasse a questão, e a comissão, com a colaboração de 31 economistas e cientistas sociais, elaborou um relatório sobre a “medição do desempenho do económico e do progresso social”, tendo concluído que a avaliação devia ser multidimensional, incluindo, pelo menos, as dimensões: (i) Standards de vida material (rendimento, consumo, e riqueza); (ii) Saúde; (iii) Educação; (iv) Atividades pessoais incluindo emprego; (v) Participação política e no governo; (vi) Relações sociais; (vii) Ambiente (condições presentes e futuras); (viii) Insegurança da economia e da natureza,

portanto procurando ser abrangente. E com base nestas 8 dimensões apresentaram 12 recomendações.

Uma das conclusões a que a comissão chegou foi a insuficiência do PIB, como medida do valor da produção, para avaliar mesmo o nível de bem-estar material. Os seus membros referem mesmo que como *“estatísticos e economistas conhecem bem o PIB principalmente como medida da produção, expressa em unidades monetárias, e isso é útil. Contudo, ele é muitas vezes interpretado como se fosse uma medida do bem-estar económico... Padrões materiais de vida estão mais associados com medidas do rendimento nacional líquido, rendimento e consumo real das famílias – a produção pode aumentar enquanto o rendimento diminui ou vice-versa, quando uma parte da produção é utilizada para substituir a depreciação, o rendimento flui entrando e saindo do país, e diferenças entre preços de exportação e de consumo”* (2008: 13). Por isso a referida comissão, no relatório que apresentou, recomenda, nomeadamente, que se *“enfatize a perspectiva das famílias”*; que se *“considere o rendimento e consumo conjuntamente com a riqueza”*; que se dê *“uma maior proeminência à distribuição do rendimento, consumo e riqueza”*; que se valorize os indicadores de qualidade de vida em todas as suas dimensões, não só objetivas mas também subjetivas, etc.. O problema, a nossa ver, é que ainda não existe disponível informação consistente e credível que abranja todas estas dimensões em relação a um país e muito menos relativamente a um conjunto mais vasto de países.

Para poder ficar mais clara a diferença entre crescimento económico e desenvolvimento tem interesse referir alguns dados constantes do Relatório de Desenvolvimento Humano de 2010. Segundo o PNUD, o PIB per capita da Guiné Equatorial era, em 2008, de 28.103 USD e ocupava a 117ª posição no IDH, enquanto o PIB per capita da República da Coreia (sul) era de 19.115 USD e ocupava a 12ª posição no IDH. O Barém com um PIB por habitante de 28.240 USH detinha a 39ª posição no IDH, e a Nova Zelândia com um PIB por habitante pouco superior – 30.439 USD – ocupava a 3ª posição no IDH. Portugal com um PIB per capita de 22.923 USD ocupava a 40ª posição do IDH. Portanto, existe uma diferença importante entre crescimento económico e desenvolvimento, já que elevados níveis de crescimento económico não estão sempre associados a elevados níveis de desenvolvimento.

Como a investigação mostrará, mesmo em Portugal, com um crescimento económico anémico e mesmo com recessão, a diferença entre aqueles dois conceitos é muito clara já que o crescimento anémico e a recessão económica têm coexistido com um forte agravamento das desigualdades sociais e na repartição da riqueza e do rendimento, tornando os ricos cada vez mais ricos e os pobres cada vez mais pobres. É evidente que políticas governamentais baseadas no PIB poderão ter consequências perversas, à semelhança do que acontece com a política da União Europeia centrada quase exclusivamente na redução do défice orçamental que poderá conduzir não só a menos crescimento económico, mesmo recessão económica, mas também à destruição de todo o tecido social como tem sucedido na Grécia e ao agravamento das desigualdades.

Face à escassez de informação consistente, e tendo também em conta os

limites de tempo e de extensão da tese, a investigação concentrou-se, em primeiro lugar, nos aspetos económicos, pois estes são fundamentais para compreender os efeitos da atuação dos grupos económicos a nível não só do crescimento económico mas também do desenvolvimento, não deixando, no entanto, de analisar outras dimensões do desenvolvimento que a informação e o tempo disponível permitiram.

Para atingir os objetivos anteriormente enunciados, a tese - **estrutura e conteúdo** - divide-se em três capítulos que reúnem um conjunto de análises, de dados e de conclusões que permitiram responder às questões colocadas inicialmente que constituem o objetivo principal de toda a investigação realizada.

Assim, no **Capítulo I**, em que é feita a revisão da literatura, analisaram-se os pontos de vista de diversos autores, nomeadamente sobre as causas que levam ao aparecimento de grupos económicos, sobre o seu papel e como funcionam e se integram na globalização neoliberal atual dominante, sobre as estratégias que adotam, e sobre o domínio que exercem no crescimento económico e no desenvolvimento atual quer a nível mundial quer a nível de cada país, e sobre as consequências desse domínio. E sempre que foi possível procurou-se confrontar essas posições com aspetos importantes da realidade portuguesa utilizando para isso dados oficiais reunidos em 14 quadros e 2 gráficos. E a conclusão mais importante a que se chegou, é a de que os grupos económicos, seja qual for o país em que operam, portanto incluindo Portugal, se orientam com o objetivo de “criar valor para os acionistas”, a que não conseguem “escapar” sob pena de serem ultrapassados pelos grupos concorrentes e penalizados não só pelos respetivos acionistas mas também por potenciais acionistas, daí a necessidade de serem estudados no contexto da globalização atualmente dominante. Os objetivos de cada grupo são assim fixados, não em função dos interesses e objetivos de crescimento económico e de desenvolvimento dos países onde operam, mas sim tendo obrigatoriamente em conta os objetivos de cada grupo, nomeadamente o da “criação de valor para os acionistas, neste processo global pois a economia está cada vez mais mundializada.

No **capítulo II** analisamos detalhada e concretamente cada um dos principais grupos económicos que operam em Portugal tendo concluído que o seu domínio nos segmentos de mercado onde operam (muitos deles, estratégicos) é muito grande, tendo muitos deles uma posição dominante (em relação a cada um deles procurou-se quantificar a dimensão desse domínio), assim como é já elevado o seu grau de integração no processo de globalização, resultante não só da internacionalização crescente da sua atividade mas também da aquisição de partes importantes do seu capital, quando não mesma da totalidade, por grupos internacionais, o que determina que o domínio dos grupos económicos que operam em Portugal pelo capital estrangeiro já seja atualmente muito grande. E para que análise fosse mais rigorosa procurou-se, sempre que possível, quantificar utilizando para isso dados oficiais reunidos em 119 quadros e 10 gráficos. Desta forma, devido ao grau de domínio que exercem sobre a economia e a sociedade portuguesa, e porque o seu funcionamento está cada vez mais submetido e mesmo integrado na lógica de funcionamento dos grandes grupos internacionais e do atual processo de globalização

neoliberal, acabam por condicionar a economia e a sociedade em Portugal no mesmo sentido, que não coincide necessariamente com os objetivos de desenvolvimento equilibrado, sustentado e rápido do país, com os efeitos previsíveis que são visíveis.

Finalmente no **capítulo III**, depois de num primeiro ponto se ter procurado completar a análise feita no capítulo anterior relativa ao grau de domínio de cada um dos grupos económicos sobre a economia e sobre a sociedade portuguesa através da análise das participações financeiras cruzadas entre os diferentes grupos “portugueses”, e entre estes e grupos estrangeiros, bem como entre aqueles e pessoas singulares, e de administradores que ocupam cargos de administração em múltiplas empresas, ou seja, das diferentes redes que se entrecruzam e reforçam, o que aumenta ainda mais a influência dominadora dos grupos económicos que operam em Portugal sobre a economia e a sociedade portuguesa e sobre o poder político, condicionando e mesmo determinando o ritmo de crescimento económico e o tipo de desenvolvimento do país, procurou-se identificar e quantificar alguns dos efeitos mais importantes que tiveram e, naturalmente, continuam a ter nas várias dimensões do crescimento económico e do desenvolvimento nos últimos anos em Portugal, utilizando para isso os dados oficiais disponíveis. E também aqui, movido por idêntico imperativo de rigor, procurou-se quantificar utilizando para isso dados oficiais reunidos em 22 quadros e 5 gráficos.

E as conclusões a que se puderam chegar para responder à questão inicialmente colocada, foram importantes já que permitiram concluir que, em alguns casos, são claros os efeitos da atuação direta dos grupos económicos (ex.: política de crédito, investimento direto de Portugal no exterior, défice da Balança de Rendimentos, etc.); em outros casos, os seus efeitos são mais indiretos (desindustrialização do país, défice da Balança de Pagamentos, assimetrias regionais, desigualdades, ganhos na saúde) e, finalmente, ainda existem casos em que é difícil estabelecer um nexo de causalidade (baixas qualificações, baixa escolaridade). Nestes últimos casos, o que se poderá dizer é que um crescimento económico e um desenvolvimento desigual, em que os grupos económicos têm um papel importante devido à sua dimensão e pelo facto de dominarem os setores estratégicos da economia, e porque a sua lógica de funcionamento e os seus objetivos são globais, e não os de crescimento equilibrado e sustentado do país, criam as condições propícias às desigualdades sociais e atrasos verificados em muitos dos domínios do desenvolvimento, não criando assim empregos qualificados suficientes que possam absorver e incentivar altos níveis de escolaridade e qualificação.

Finalmente, aspetos positivos importantes da existência de grupos económicos num país, como sejam investimentos de grande dimensão com efeitos múltiplos; investimento significativo em I&D; investimento e produtividade por trabalhador superior à média nacional; introdução de produtos e serviços inovadores e sua generalização a amplas camadas da população com o consequentemente melhoramento do nível de vida; aumento das exportações; etc., são efeitos da atuação dos grupos económicos que são valorizados, embora sem omitir a “*outra face da moeda*” que são aqueles que resultam da sua lógica de funcionamento e dos seus objetivos principais.

CAPITULO I - ENQUADRAMENTO TEÓRICO

1. A DEFINIÇÃO DE GRUPO ECONÓMICO, FATORES CONSTITUTIVOS, ESTRATÉGIAS ADOTADAS, E FORMAS DE ORGANIZAÇÃO ADOTADAS PELOS DIFERENTES GRUPOS

Com o objetivo de facilitar e tornar mais clara a análise, vai-se subdividir este ponto em quatro, a saber: (a) Definição de grupo económico e financeiro adotada na investigação; (b) Fatores que levam à constituição de grupos económicos e financeiros; (c) Estratégias adotadas pelos grupos económicos e financeiros; (d) Formas de organização.

1.1. Definição de grupo económico adotada na investigação

A questão que se coloca, em primeiro lugar, é definir com precisão o que é entendido por grupo económico nesta investigação. E isto porque existem diferentes definições de grupo económico, que vão desde as constantes da lei comercial, passando pela lei fiscal, a do Código do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), indo até aquelas que poderemos considerar com características mais estritamente económicas ou de gestão.

Assim, nos art.º 486 a 491 do Código das Sociedades Comerciais, encontramos uma definição legal de grupo de sociedades.

O art.º 486º dispõe que se está perante sociedades em relação de domínio “quando uma delas, dita dominante, pode exercer, diretamente ou por sociedades ou pessoas sobre a outra sociedade, dita dependente, uma influência dominante”; e esta relação de domínio pressupõe-se, para que se verifique, uma das seguintes condições, a saber: (1) Uma delas detém uma participação maioritária do capital da outra; (2) Uma delas dispõe de mais de metade dos votos; (3) Uma delas tem possibilidade de designar mais de metade dos órgãos de administração ou de fiscalização.

E o nº 4, c) do art.º 489º do mesmo Código dispõe que a relação de grupo termina “Se mais de 10% do capital da sociedade dependente deixar de pertencer à sociedade dominante ou às sociedades e pessoas referidas no art.º 483º, nº2 “, que dispõe “a titularidade de quotas ou ações por uma sociedade equipara-se ...à titularidade de quotas ou ações por uma sociedade que dela seja dependente, direta ou indiretamente, ou com ela esteja em relação de

grupo, e de ações de que uma pessoa seja titular por conta de qualquer dessas sociedades”.

Por outro lado, em termos fiscais, e de acordo com o art.º 63º do CIRC, *“existe um grupo de sociedades quando uma sociedade, dita dominante, detém, direta ou indiretamente, pelo menos 90% do capital de outra ou outras sociedades, ditas dominadas, desde que tal participação lhe confira mais de 50% dos direitos de voto”*. E para que um grupo de sociedades possa usufruir do regime especial de tributação dos grupos de sociedades terá de satisfazer cumulativamente um conjunto de requisitos definidos também na lei. Portanto, quer num caso quer no outro tem de se verificar, em termos de acionistas ou a nível dos órgãos de administração ou de fiscalização, um controlo efetivo, ou seja, uma relação de domínio, em que uma empresa é dominante e outra ou outras são dependentes.

O Código do Mercado de Valores Mobiliários, nos seus artigos 345º a 349º define as informações sobre participações importantes a que as sociedades cotadas na bolsa estão obrigadas a divulgar. E fixa essa obrigação nos seguintes termos: *“após a admissão da cotação, das pessoas singulares ou coletivas, que detenham 10% ou mais de 10% dos direitos de voto correspondentes ao capital social”* (art.º 345º, nº1, a). Portanto, considera que basta ter o controlo de 10% dos direitos de voto para poder condicionar ou, pelo menos, influenciar de uma forma determinante a gestão da sociedade. E esta participação poderá ser direta ou indireta, através de terceiros, que podem ser pessoas singulares ou coletivas, como dispõe claramente o art.º 436º.

Uma das formas jurídicas mais usuais utilizadas pelos grupos económicos em Portugal são as Sociedades Gestoras de Participação Sociais (SGPS). E como refere Tiago Caiado Guerreiro, em “O Novo Regime Fiscal das SGPS”, *“Para que uma participação numa sociedade seja considerada uma forma indireta de exercício de atividade económica, é necessário que: (1) A participação seja detida por período não inferior a um ano (requisito temporal – detenção não ocasional); (2) Atinja pelo menos 10% do capital com direito a voto quer da sociedade participada, quer das sociedades onde a SGPS seja dominante, (requisito quantitativo) (1992:12)*. Portanto, não é necessário que a SGPS detenha uma participação de controlo, mas apenas uma participação qualificada.

José Fernandes dos Santos, no seu estudo “A gestão de grupos empresariais – uma perspetiva global” refere *“que existe grupo, de facto, mesmo quando não existe relação de domínio total. Basta que ocorra relação de domínio, verificada com a detenção de mais de 50% do capital com direito a voto da empresa dominada ou com uma relação contratual de efeito semelhante”*. E acrescenta: *“O nível de domínio, ou controlo da empresa-mãe sobre as participadas é um elemento fundamental para caracterizar o grupo”* (2004: 12-13).

Adelino Fortunato defende, em “Concorrência multimercados e diversificação”, que *“do ponto de vista económico a noção de grupo de empresas implica a existência de várias empresas submetidas a uma mesma direção económica, financeira e estratégica”* (2005, 308), portanto uma definição de grupo

económico mais abrangente que a definição legal.

Alex Fernández Jiberto e Barbara Hogenboom, em “Big business and Economics Development”, referem que *“nos estudos académicos, grupos económicos e conglomerados são usualmente definidos como um conjunto de empresas que funcionam largamente independentes embora operando sob alguma forma de controlo centralizado”* (2007: 5).

Stefania Vitali, James Glattfelder e Sefano Battiston, em “The network of global corporate control” entendem *“noção de control da mesma forma que a expressa por Weber na sua definição de poder, ou seja, a probabilidade de um individuo ser capaz de impor a sua vontade apesar da oposição de outros”* (2007, 31).

A definição que decidimos adotar, não coincide inteiramente com qualquer uma das referidas anteriormente, embora esteja muito próxima da última apresentada.

Assim, neste estudo será considerado como grupo económico ou financeiro, o conjunto de sociedades em que uma delas, a que poderemos chamar empresa-mãe, exerce uma ação de domínio, ou tem capacidade para influenciar de uma forma qualquer a gestão ou a estratégia das outras, domínio ou influência essa que poderá ser materializado através de um controlo acionista qualificado ou por outro qualquer meio de uma forma regular e permanente, portanto não transitória.

No caso português, o grupo é constituído pela empresa-mãe, pelas empresas subsidiárias e pelas empresas associadas, participando a primeira, de forma direta ou indireta, no capital das segundas, podendo variar essa participação de uma presença apenas simbólica até 100%, mas influenciando a gestão de todas elas, fazendo-se a consolidação dos resultados na empresa-mãe de acordo com o disposto na lei; portanto, existe, pelo menos, um controlo único a nível operacional ou estratégico de todas as empresas que integram o grupo. Grupo económico não é coincidente necessariamente com grande empresa, embora possa acontecer que uma ou várias grandes empresas façam parte de um grupo económico, e que o nome de uma delas seja adotado como designação do grupo.

Desta forma pretende-se abranger todas as formas de influenciar de uma forma determinante e duradoura a gestão de uma empresa ou de um conjunto de empresas por parte de uma outra pessoa coletiva, ou de ter algum controlo sobre um conjunto maior ou menor de empresas, embora estas possam funcionar, mais ou menos, independentemente mas sujeitas todas a uma estratégia comum. Portanto, uma definição de grupo económico ou financeiro suficientemente abrangente de forma a poder incluir as mais diversas formas de controlo ou de influenciar a gestão de um conjunto maior ou menor de empresas, grandes e pequenas.

E escolheu-se esta definição porque ela permite que a investigação abranja

todas as empresas que tenham ligações, diretas ou indiretas, com o núcleo central do grupo – a empresas-mãe que poderá ser uma SGPS- possibilitando assim que se consiga obter a verdadeira dimensão do domínio do grupo sobre a economia e sociedade portuguesa, o que é fundamental para se avaliar o seu impacto no crescimento económico e desenvolvimento do país.

Definido o que entendemos por grupo económico nesta investigação interessa agora analisar os diversos fatores que levam à sua constituição.

1.2. Fatores que levam à constituição de grupos económicos

Entre as causas que levam à constituição dos grupos económicos referidas pelos diversos autores destacamos as seguintes: (a) Economias de escala, de gama e de experiência; (b) Ganhos de eficiência; (c) Poder de mercado; (d) Diversificação e redução do risco; (e) Obtenção mais fácil de meios financeiros. Luís Cabral, no seu livro "Economia Industrial" afirma que "*a ideia subjacente ao conceito de economias de escala é que a eficiência produtiva é maior quando as empresas são maiores*"; ou dito de outra forma: verificam-se economias de escala quando "*o custo de duplicar a produção é menos que duplicado, isto é, a elasticidade do custo em relação à produção é inferior a 1*" (2002: 90); portanto, à medida que a produção se expande, o custo de cada unidade produzida diminui.

As economias de escala estariam também associadas, como refere Luís Cabal, as economias de gama e às economias de experiência. As primeiras, resultam do custo de produzir conjuntamente dois produtos ser inferior à soma dos custos de produzir isoladamente cada produto. As economias de experiência resultam do custo médio de produção de um produto diminuir com o aumento da experiência.

Estas economias ao diminuírem os custos permitem obter ganhos de eficiência. A existência de grupos económicos tornaria possível criar grandes empresas, que podem ser para produzir apenas uma componente que abastece depois todas as empresas do grupo, e tirar partido das economias de escala, das economias de gama e das economias de experiência, permitindo assim reduzir custos e maximizar lucros. Tal facto constituiria uma das razões mais importantes que levaria à constituição de grandes empresas que são, na esmagadora maioria dos casos, a base dos grupos económicos.

Para Karl Marx, as grandes empresas e, conseqüentemente, os monopólios que, segundo ele, estavam necessariamente associadas, têm como origem a acumulação de capital, a qual tem como a fonte a mais-valia, ou seja, o trabalho não pago aos trabalhadores que constituiria a lei fundamental do capitalismo.

No volume I do livro segundo do "O Capital", Marx escreve : "*Por um lado, uma*

fração da mais-valia realizada em dinheiro é retirada da circulação e entesourada; por outro lado, uma fração da mais-valia é constantemente convertida em capital produtivo (1960: 324). E no volume II do mesmo livro Marx acrescenta : *“ Mas aqui trata-se da acumulação do capital no sentido específico do termo, de forma que a ampliação da produção é condicionada pela transformação da mais-valia em capital adicional e, por consequência, também por uma ampliação da base capitalista de produção”* (1960: 147).

Assim, para Karl Marx , a acumulação capitalista, gerada pela acumulação da mais-valia, era um processo dinâmico e inevitável, característico do sistema capitalista, o qual era obrigado a ampliar continuamente a sua base produtiva para poder aumentar a extração de mais-valia, o que levaria à concentração da produção e ao surgimento de grandes empresas e a monopólios, que seriam uma consequência inevitável daquelas.

Alfred Marshall, embora prisioneiro da sua teoria de equilíbrio a longo prazo em mercado concorrencial foi obrigado a reconhecer, por evidência empírica, a obtenção de economias de escala com o aumento da dimensão das empresas (o conhecido “dilema de Marshall”).

Efetivamente, o próprio Marshall, em *“Princípios de Economia”* reconhece, que *“o aumento da escala do negócio faz crescer rapidamente (ao proprietário da empresa) as vantagens que tem sobre os concorrentes e baixar o preço ao qual pode vender”* (1996:360), já que *“as principais vantagens da produção em massa são a economia de mão-de-obra, a economia de máquina e a economia de materiais”* (1996:327). Assim, *“a larga escala da produção lhes possibilitaria grandes economias e, contando que se emulassem ao máximo, o público seria o maior beneficiário dessas economias pois o preço das mercadorias baixaria muito”* (1996: 360). Portanto, em contradição com a sua teoria de equilíbrio do mercado a longo prazo baseado em “empresas típicas” em concorrência perfeita, Alfred Marshall acaba por reconhecer as vantagens que têm as grandes empresas sobre as outras e, consequentemente, o crescente domínio que elas inevitavelmente acabarão por ter sobre as restantes empresas e sobre o mercado.

Para Galbraith, *“os imperativos da tecnologia e da organização – e não as imagens da ideologia – são os que determinam a forma da sociedade económica”* (1968:132). *“A tecnologia, entretanto não apenas provoca a mudança, mas é também uma reação a esta”* (1968: 27)

Assim, como ele próprio afirma em *“O novo Estado Industrial”*, está interessado *“em mostrar como, neste contexto mais amplo de mudança, as forças que conduzem o esforço humano se alteraram. Isto ataca a mais majestosa de todas as presunções económicas, ou seja, a de que o homem, em suas atividades económicas, está sujeito à autoridade do Estado. Em vez dele, temos um sistema económico que, seja qual for o seu programa ideológico formal, é, em parte substancial, uma economia planificada. A iniciativa da produção não parte do consumidor soberano que, através do mercado, emite*

as instruções que curvam o mecanismo produtor à sua vontade suprema. Em vez disso parte da grande organização de produção que se estende para controlar os mercados que se presumia servisse e, indo além, para dobrar o consumidor às suas necessidades” (1968:13).

Galbraith também refere que “ *a grande sociedade anónima tem uma capacidade superior de extrair lucros e aí reside a sua vantagem*” (1968: 40). E dá como exemplo a General Motors, cuja dimensão lhe permite fixar preços “ *e ficar tranquila, sabendo que nenhum comprador individual, retirando-se da sua freguesia, poderá fixar uma modificação*” (1968: 36). Os casos da GALP e da EDP, por ex., em Portugal, relativamente aos preços praticados, são casos que merecem reflexão

Portanto, temos uma sociedade de grandes empresas, a que Galbraith designa de “Estado Industrial” (“*a parte da economia que é caracterizada pelas grandes companhias*”), geradas pelo próprio desenvolvimento tecnológico, que “*têm uma capacidade superior para extrair lucros*”, constituindo essa certamente “ *a sua vantagem*” e também uma das suas razões do seu aparecimento e desenvolvimento.

Uma outra razão apontada por Galbraith que levaria à formação das grandes empresas, e que está associado ao domínio do mercado, é que “*numa economia em que as unidades são grandes, as firmas podem eliminar mutuamente a incerteza*”, conseguindo “*isso pela assinatura de contratos que especificam os preços e as quantidades a serem fornecidas e compradas por substanciais períodos de tempo*” (1968: 37 - 38). E isto ainda sucede atualmente, embora de uma forma encoberta.

Um outro aspeto estudado por Galbraith, é saber “ *por que razão o poder acha-se associado a certos fatores de produção e não a outros*” (1968: 55) ou, melhor, por que razão em determinadas épocas está associado a uns e em outras épocas a outros fatores.

Galbraith conclui que “*num período mais longo de tempo, o poder sobre a empresa produtiva – e, por derivação, sobre a sociedade em geral – deslocou-se rapidamente entre os fatores de produção*” (1968: 59). No passado era a terra, quem a possuísse tinha poder, mas agora “ *o poder sobre a empresa passou para o capital e assim também aconteceu com o prestígio na comunidade e a autoridade do Estado*” (1968: 64). Portanto, quem possui ou controla o fator capital controla a empresa, domina a sociedade e o poder político e, conseqüentemente, extrai lucros mais elevados.

As grandes empresas seriam uma forma de ampliar esse poder e de extrair lucros mais elevados podendo, por isso, concluir-se que seria uma das razões do seu aparecimento.

Joseph Schumpeter tem uma visão dinâmica do sistema capitalista pois, para ele, é um sistema que, pela sua própria natureza, não é estático. E o motor desta mutação permanente é a inovação, não apenas tecnológica, mas nas

suas múltiplas vertentes. Como afirma este autor, em *“Capitalismo, Socialismo e Democracia,”* *“o impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede de novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou de transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista”* (1961: 105).

E refere como prova a evolução até à US Steel. *“A abertura de novos mercados, estrangeiros e domésticos, e a organização da produção, da oficina do artesão à U.S. Steel, servem de exemplo do mesmo processo de mutação industrial – se podemos usar esse termo biológico – que evoluciona incessantemente a estrutura económica a partir de **dentro**, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. Este processo de **destruição criadora** é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve-se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver”* (1961: 106).

Desta forma o aparecimento das grandes empresas e, conseqüentemente, dos grandes grupos económicos, resultaria da própria dinâmica interna do sistema capitalista, do “processo de destruição criadora”, em que a inovação tem um papel fundamental, sendo as grandes empresas a sua principal fonte e motor. Esta dinâmica endógena ao próprio sistema, esta concorrência permanente estaria na base da tendência à concentração/ centralização de capitais e ao próprio monopólio. E relativamente à sua existência, Schumpeter tem uma posição compreensiva ou mesmo defensora.

Este autor chega mesmo a sublinhar que *“nada existe nas estatísticas da produção total a partir dessa época (1890) que sugira uma interrupção da tendência e, sobretudo, que o padrão de vida moderno das massas tenha melhorado durante o período da grande empresa relativamente livre de peias”* e *“logo que descemos aos detalhes e procuramos verificar em que itens isolados do orçamento foi maior o progresso, a pista não nos conduz às portas das firmas que funcionam em condições de concorrência comparativamente livre, mas exatamente aos portões das grandes empresas - surgindo a suspeita chocante de que a grande empresa contribui mais para a criação desse nível de vida do que para reduzi-lo”* (1961: 104). E mais à frente acrescenta: *“Devemos, pelo contrário, reconhecer que a grande empresa transformou-se no mais poderoso motor desse progresso e, em particular, da expansão a longo prazo da produção total”* (1961:133).

Portanto, pode-se dizer que, para Schumpeter, a razão da constituição das grandes empresas seria também o de serem o “motor do progresso” e do melhoramento do “padrão de vida moderno das massas”.

É evidente, a nosso ver, que Schumpeter apenas vê um lado da moeda, pois embora não neguemos o papel importante das grandes empresas na economia e na sociedade de um país, a realidade é mais complexa e os efeitos das grandes empresas são múltiplos, e de sinais contrários, como se tornará claro mais à frente.

Outra razão que leva à constituição de grupos económicos, como refere Luís Cabral em “Economia Industrial”, é a intenção de diversificar os riscos e atividades, e assim aumentar a capacidade de obtenção e gestão de meios financeiros.

Efetivamente com os meios que conseguem controlar é possível aos grupos económicos estar presentes, e com posições importantes, em vários setores da atividade económica (concentração baseada em conglomerados de empresas), o que lhes permite enfrentar com maior facilidade crises sectoriais na medida em que os maus resultados obtidos num dos setores de atividade poderão ser compensados com os bons resultados obtidos em outros.

O elevado poder que dispõem, resultante da sua dimensão e da sua importância em diversos setores estratégicos da atividade económica, permite-lhes obter mais facilmente meios financeiros elevados nas condições mais vantajosas (muitos deles até possuem um banco ou participação em algum banco importante) o que lhes possibilita aumentar a dimensão e o domínio que já dispõem.

Em resumo, seria um destes fatores ou simultaneamente vários ou todos que têm levado à constituição dos grupos económicos. Para além destes fatores, ainda são apontados outros, como a “teoria da gestão eficiente” (substituir uma gestão ineficiente por uma gestão eficiente); a “teoria da redução de impostos” (através da consolidação dos resultados, o que permitiria que os prejuízos de algumas empresas do grupo reduzam os lucros tributáveis e, consequentemente, os impostos a pagar, aumentando desta forma os lucros finais e efetivos do grupo); etc..

Feita a análise anterior, interessa agora saber como avaliar o grau de concentração gerado pelo aparecimento dos grupos económicos. Para isso, vai-se referir vários indicadores que Luís Cabral, na sua obra “Economia Industrial”, apresenta.

O primeiro indicador muito utilizado para medir o grau de concentração existente num mercado, é o chamado “**Indicador de concentração Ci**” ou “**Ck**”, ou **Índice discreto de concentração (Rm)** que é dado pelo somatório das quotas de mercado detidas pelas *i* maiores empresas. Assim,

$$C_k = \sum_{i=1}^k s_i$$

Em que ***s_i*** é a quota de mercado da empresa “*i*”

Por ex., **C₂** é a soma da quota da empresa com maior quota de mercado (**s₁**) com a quota da empresa imediatamente seguinte (**s₂**). Portanto, quanto maior for o valor de **C_k**, maior é o poder de mercado exercido pelas **k** maiores empresas.

O cálculo deste índice coloca logo uma questão prévia que teria de ser

resolvida, que é a seguinte: Qual é o valor do **i** que deverá ser escolhido?. Segundo David Kupfer e Lia Hasenclerver em "Economia Industrial" *"nos estudos empíricos, considera-se normalmente a participação das quatro ou cinco maiores empresas"* (2002: 77), embora contenha deficiências como também referem os mesmos autores.

Este índice tem a desvantagem de não revelar ao longo do tempo as alterações verificadas nas quotas de mercado das empresas não consideradas, pois não capta a dimensão das pequenas empresas já que apenas tem em conta as quotas de mercado das grandes que são consideradas no cálculo do indicador de concentração, não revelando as transferências de mercado que se verificam no interior mesmos das **k** empresas.

O Coeficiente de Gini (CG) é uma medida clássica de medir a concentração, e os valores extremos são **0** (igual distribuição) e **1** (concentração máxima), portanto quanto maior é o valor deste coeficiente maior é a concentração.

A forma mais fácil de obter os valores do Coeficiente de Gini é utilizando a fórmula de Brown, ou seja:

$$CG = 1 - \sum_{k=0}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k) (Y_{k+1} + Y_k)$$

Em que:

CG = coeficiente de Gini

X = representa a proporção acumulada do total dos elementos (população, empresas, etc.) até à **i**-ésima classe;

Y = representa a proporção acumulada do atributo (rendimento, quota de mercado, etc.) também até à **i**-ésima classe.

Um outro indicador também utilizado para medir o grau de concentração é o "**Índice de Herfindahl**" (**H**) ou "**Herfindahl-Hirschman**" (**HH**) que é igual à soma do quadrado das quotas das várias empresas. Portanto, **H** ou **HH** seria definido da seguinte forma:

$$HH = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$$

Em que **si** é a quota de mercado da empresa **i**, e **n** o número total de empresas presentes no mercado.

Como referem David Kupfer e Lia Hasenclerver em "Economia Industrial", *"elevar cada parcela de quota de mercado ao quadrado implica atribuir um peso maior às empresas relativamente maiores. Assim, quanto maior for HH, mais elevada será a concentração e, portanto, menor a concorrência entre produtores"* (2002:78).

É um índice que varia entre 0 (concentração mínima) e 1 (concentração máxima). Por outro lado, *"observa-se que o limite inferior de HH decresce à*

medida que aumenta o número de empresas e que no limite ($1/n$, quando $n \Rightarrow$ para infinito) ele tende para zero" (2002: 79)

Para além destes dois índices ainda podem ser utilizados para medir o grau de concentração, o **Índice de Hall-Tiedeman (HT)**.

$$HT = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (i \cdot q_i - 1)$$

Em que i é o número de ordem da empresa e q_i a sua quota de mercado. Este índice atribui maior importância às pequenas empresas porque o seu número de ordem (posição relativa no mercado) é mais elevado.

Estes índices têm a desvantagem de ser necessário conhecer as quotas da totalidade das empresas presentes no mercado. Por essa razão, o indicador mais utilizado para medir o grau de concentração, segundo Luís Cabral, é o **Ci**, ou **Cr** ou ainda **Rm** por ser de fácil cálculo, pois exige que se conheça apenas as quotas de mercado das k primeiras empresas, sendo também mais fácil a interpretação e, como refere Luís Cabral, na *"prática verifica-se uma elevada correlação entre C_i e H , o que indica que a perda de informação relativamente ao segundo é pouco significativa"* (2002: 23).

Em relação às estratégias de diversificação que analisaremos no ponto seguinte, um dos instrumentos utilizados nos estudos empíricos para medir a sua dimensão é, como refere Jorge Brito na obra coletiva *"Economia Industrial"*, *"uma medida de diversificação produtiva construída tendo como base o número e a importância de n atividades nas quais a empresa está presente, e essa medida é construída ponderando-se a importância de cada uma das atividades realizadas em relação ao valor total da produção da empresa diversificada, definindo-se, assim, um indicador análogo ao índice de Herfindahl- Hirschman utilizado para avaliar o grau de concentração industrial"* (2002: 310).

A fórmula matemática desse índice seria

$$D = 1 - \sum_{i=1}^n (P_i)^2$$

Onde P_i corresponde à proporção do valor da produção da empresa na atividade i em relação ao valor total da produção da empresa em suas diversas áreas" (2002: 310). Consequentemente se a empresa tiver uma única atividade então $D=0$, enquanto uma repartição igualitária da produção entre diversas atividades tem-se $D=1-1/n$.

No cálculo do grau de concentração interessa ter alguns cuidados. A sua medição deverá ser feita relativamente a cada mercado, ou melhor, a cada segmento de mercado em que o grupo económico está instalado, ou seja, deverá ser feito não na perspetiva do grupo mas sim dos diversos (possíveis) mercados ou segmentos de mercado onde o grupo opera, i.é., a partir da

procura. Para além disso, deverá ter também em conta as participações cruzadas que eventualmente existam entre as diferentes empresas instaladas em cada mercado, pois o grau de concentração efetivo poderá ser muito diferente da concentração formal, já que um grupo económico poderá estar num segmento de mercado através da participação em várias empresas, podendo estar em algumas delas conjuntamente com outros grupos. Assim, uma questão fundamental é a definição de mercado porque, de acordo com uma definição de mercado, uma empresa poderá ter uma posição dominante mas, segundo outra definição, isso poderá já não suceder.

O estudo do grau de concentração, e do poder de mercado que normalmente está associado a ele, é importante porque um elevado poder de mercado poderá estar associado a um elevado grau de ineficiência e a lucros elevados e protegidos. E o instrumento normalmente utilizado para medir essa ineficiência é a diferença entre o preço e o custo marginal.

Luís de Cabral menciona dois estudos. Um de Harberger e outro de Hall.

Harberger procurou obter “uma aproximação de primeira ordem à perda de eficiência devido ao poder de mercado que consiste em assumir que o custo marginal é constante e medir a área do triângulo de ineficiência, que é a área compreendida entre a curva de custo marginal e a curva da procura, e entre a quantidade de equilíbrio e a quantidade de concorrência perfeita” (2002: 6).

Utilizando dados sobre a taxa de rentabilidade e sobre elasticidade procura preço, Harberger estimou que “o valor de A (área), para a economia americana em 1924-28, era apenas de 0,1% do PIB” (2002:7)

Hall, utilizando uma metodologia diferente, e “uma vez que o poder de mercado se manifesta numa diferença entre preço e custo marginal”, calculou diretamente o custo marginal tendo concluído que “na maioria dos setores industriais, o preço se encontra cerca de 50% acima do custo marginal” (2002:7).

Embora os valores sejam diferentes, até porque as análises incidem sobre realidades diferentes, e apesar do carácter limitado dos resultados obtidos, no entanto eles levantam e confirmam uma questão extremamente importante que interessa não ignorar, a saber: os grupos económicos são também instrumentos geradores de ineficiências, que podem ser tanto maiores quanto maior é o seu poder de mercado, ou seja, o domínio que têm no segmento de mercado em que operam, o que pode permitir que fixem preços que estejam demasiadamente afastados do custo marginal gerando lucros desproporcionados.

E isto com maioria de razão nos países onde as entidades reguladoras são frágeis, e estejam incapazes de intervir, ou porque estão reféns dos grupos ou por limitações legais. Em Portugal, os elevados preços de energia sem impostos, superiores aos praticados em muitos dos países da U.E. poderá estar associado à falta de concorrência existente neste mercado, causada pela

elevada posição de domínio que têm nele alguns grupos económicos.

Esta questão tem uma grande acuidade em Portugal, nomeadamente na área dos bens não transacionáveis dominadas por grandes grupos económicos que determinam “rendas excessivas” (cálculos não oficiais apontam para o correspondente a 20% do preço) referidas no próprio “Memorando de entendimento” de Maio de 2011 assinado com o FMI/BCE/Comissão Europeia, suportadas principalmente pelos consumidores domésticos e pelas micro, pequenas e médias empresas, que tardam em ser eliminadas devido à forte resistência levantada pelos grupos beneficiados.

1.3. Estratégias adotadas pelos grupos económicos

Para aumentar o domínio sobre o mercado, para diversificar os riscos, e assim também obter maior rentabilidade dos capitais próprios e maximizar os lucros, os grupos económicos podem adotar várias estratégias, nomeadamente fusões, aquisições, diversificação, internacionalização, etc..

As compras e vendas de empresas ou de participações em empresas podem ter objetivos meramente financeiros, nomeadamente a obtenção de uma elevada e, por vezes, rápida rentabilidade, como é o caso da maioria dos fundos, ou então estratégicos.

As fusões com objetivos estratégicos, que são as que mais interessam para a nossa investigação, podem ser feitas por empresas pertencentes ao mesmo mercado ou de mercados relacionados. Efetivamente, essas fusões poderão não ter objetivos meramente financeiros, mas sim diversificar para reduzir o risco ou para aumentar a capacidade financeira do grupo que assim poderá alcançar mais facilmente ou uma posição dominante ou então entrar em novos mercados.

Em Portugal, existem numerosos exemplos de aquisições com o objetivo de aumentar a dimensão e, conseqüentemente, o poder de mercado, ou então de entrar num determinado mercado, o que também poderá ser alcançado pela criação de novas empresas.

No sector bancário, os casos mais conhecidos em Portugal são a aquisição do BFI em 1991, do BFE e BBI em 1996 e a integração destes três bancos dando origem ao BPI; do Banco Mello, do BPA em 1995 (maioria do capital) e do Banco Pinto & Sotto Mayor em 2000 pelo BCP; a aquisição do Totta-Açores e do CPP em 2000 pelo Santander; e do Finibanco pelo Montepio em 2010.

No sector segurador existem também numerosos exemplos, em que várias companhias foram adquiridas por bancos precisamente com o objetivo de entrar no sector ou então de aumentar o poder de mercado do grupo no sector precisamente através do aumento da sua dimensão e a sua quota de mercado.

A Mundial Confiança pela CGD, e mais recentemente as aquisições da Companhia de seguros Real do ex-grupo BPN pela companhia de seguros Lusitânia do grupo Montepio, e da Global pela Açoreana do grupo BANIF, ambas em 2009.

Nas fusões horizontais, ou seja, naquelas que têm lugar entre empresas pertencentes ao mesmo mercado, normalmente a quota da empresa que resulta da fusão é inferior à soma das quotas detidas pelas respetivas empresas antes da fusão. Esta perda de quota de mercado pode ser compensada pelo aumento do poder de mercado e de ganhos de eficiência através do aproveitamento de sinergias, o que poderá levar a aumentos de lucros obtidos através de cortes nos custos (reengenharia) ou, então, do aproveitamento da posição de domínio para obter sobrelucros.

O aumento do poder de mercado também pode ser alcançado através da integração vertical, nomeadamente na indústria, em que a empresa poderá chegar a dominar toda a cadeia de produção e de distribuição/comercialização.

Normalmente as razões invocadas são as economias de escala. Mas isso está em contradição com o argumento da especialização como forma de obter ganhos de eficiência e da defesa do mercado como instrumento mais adequado para reduzir custos.

A integração vertical que muitas empresas recorrem põe em causa a teoria de que o mercado é o instrumento mais eficaz para fazer uma afetação eficiente dos recursos. A integração vertical ao eliminar o mercado em muitos elos da cadeia produtiva, se é a solução preferível é porque os custos de transação gerados pelo mercado são mais elevados do que os eventuais custos de ineficiência determinados pela sua eliminação. E a necessidade de integração é tanto maior quanto maior é a especificidade do investimento (só ser utilizado na produção de um produto específico por uma empresa em particular, ou seja, o investimento x apenas vale quando associado ao investimento y). No entanto, aumenta os riscos porque a empresa fica mais dependente de um único mercado.

Finalmente, uma outra forma de fusão, será aquela que poderemos designar por fusão em conglomerado que envolve empresas que funcionam em mercados diferentes ou então de produtos diferentes. Por ex. bancos, seguradoras, SGFP, etc.. Quer num caso quer em outro a justificação poderá ser reduzir o risco através da diversificação dos mercados ou produtos ou obter sinergias, por ex., de canais de distribuição existentes ("cross-selling", "banca seguros" ou banca como "canal" para vender seguros).

Jorge Brito, na obra coletiva "Economia Industrial" (2002: 307) refere dois tipos possíveis de estratégias de diversificação: (a) A diversificação horizontal ou lateral; (b) A diversificação ou integração vertical.

A primeira, ou seja, a diversificação horizontal, consistiria *"na introdução de produtos que, de alguma forma, estejam relacionados com os produtos*

originais da empresa em termos de mercado atingido e que possam ser vendidos através dos canais de distribuição já estabelecidos ou a partir da extensão dos mesmos" (2002: 311). E aponta como exemplos, as empresas atuando em diversos segmentos da indústria química fina (produção de fármacos, fertilizantes, aditivos, etc.). Em Portugal, e como iremos ver, servem de exemplo os grupos financeiros a atuar nos diferentes segmentos de mercado do sector (banca, seguros, fundos de pensões, fundos mobiliários, etc.). No segundo caso, ou seja, na diversificação ou integração vertical *"a empresa assume o controlo sobre os diferentes estágios (ou etapas) associados à progressiva transformação dos inputs em produtos finais"*. E refere dois tipos básicos de integração vertical: *a integração para trás (upstream), que corresponde à entrada em estágios anteriores do processo de produção; e a integração para a frente (downstream) que, ao contrário, envolve a entrada em estágios posteriores*" (2001: 313). E acrescenta que *"a integração para trás (a montante) não modifica a natureza do mesmo, o que já não acontece no caso de integração para a frente (a jusante), que intensifica o processo de elaboração, aproximando-o do estágio associado à geração de um produto final"* (2002: 314).

Assim, no primeiro caso não se verificaria um aumento de valor, enquanto no segundo já se registaria um acréscimo de valor acrescentado e, consequentemente, um aumento de preço. Serve de exemplo em Portugal, como se irá ver, no primeiro caso, as empresas de pasta de papel que decidiram controlar a produção de matéria-prima a montante entrando na gestão da sua própria floresta e, no segundo caso, também as empresas de pasta de papel quando, aproveitando a pasta que já produzem, decidiram entrar no fabrico de papel comercializando-o também.

E conclui em relação a estas estratégias que a *"integração vertical se diferencia da diversificação horizontal na medida em que torna a empresa em questão mais sensível à instabilidade dos mercados em que atua, reduzindo a sua flexibilidade ao elevar o nível de comprometimento do capital produtivo com o conjunto das atividades integradas"* (2002: 306).

Dentro da estratégia da diversificação, o mesmo autor ainda apresenta um outro desdobramento: (a) A diversificação concêntrica, *"em que o aspeto crucial refere-se à exploração do núcleo de competências essenciais da empresa como fonte de vantagens competitivas que possibilitam ou favorecem a entrada em novas áreas de atuação"*; (b) A diversificação em conglomerado em que se atinge *"uma situação na qual as inter-relações (entre as diversas atividades da empresa ou entre empresas) são tão ténues que a empresa diversificada poderia ser visualizada como um conjunto de atividades não correlacionadas entre si"* (2002: 318). Como iremos mostrar mais à frente, em Portugal várias empresas, mesmo no sector da construção civil e obras públicas, adotaram esta última estratégia.

Uma outra estratégia, que muitas vezes está associada a uma ou várias das estratégias anteriores, adotada pelos diferentes grupos económicos é a de internacionalização crescente ou da produção ou da comercialização de

produtos e serviços. E esta estratégia resulta, por um lado, de uma crescente integração e globalização dos mercados; por outro lado, do carácter reduzido e mesmo instável do mercado interno; e, finalmente, porque tem sido apresentado pelo pensamento económico neoliberal como a solução mais indicada para os problemas do atraso da economia e da sociedade portuguesa. Como se irá ver o crescimento de alguns dos principais grupos económicos em Portugal, assim como a sua integração na globalização capitalista dominante e no seu modo de funcionamento, tem sido feita através de uma crescente internacionalização da sua atividade.

1.4. Formas de organização dos grupos económicos

Um outro aspeto importante que interessa analisar é a forma como se organizam os grupos económicos, nomeadamente no que diz respeito à sua força de trabalho, bem como se articulam com as PME, para tirar partido e responder aos desafios da globalização.

Os grupos económicos têm procurado responder a uma concorrência cada vez mais global, fragmentada e individualizada, por um lado, adoptando novas formas de organização flexíveis e, por outro lado, procurando transferir os custos da globalização quer para os trabalhadores quer para as PME subcontratadas aumentando desta forma também o seu domínio e os lucros.

No campo das formas de organização e de funcionamento, que têm sido referidas pelos diversos autores, destacam-se “a empresa flexível”, “a empresa em rede”, “a empresa global”, “a empresa em teia” e mesmo “o fim do trabalho assalariado”, a que, muitas vezes, se associa o chamado “empreendedorismo”.

A conceção de “empresa flexível”, nomeadamente associada à flexibilidade interna, para responder com rapidez às oscilações do mercado, tem influenciado fortemente as alterações que se têm verificado nos últimos anos a nível da legislação laboral, as quais têm levado à fragilização crescente das relações de trabalho, nomeadamente do seu elo mais fraco, que é o trabalhador, com o argumento de que isso é necessário para aumentar a produtividade e a competitividade das empresas, embora não existam estudos nacionais que permitam tirar tal conclusão.

Estas conceções não são meramente académicas pois elas estão a influenciar de uma forma crescente os decisores políticos, incluindo alterações introduzidas por estes nas leis do trabalho mesmo em Portugal, e estão a ter uma importância crescente na organização e funcionamento dos grupos económicos, e na forma como estes têm promovido e tirado proveito da globalização.

A própria Comissão Europeia tem defendido abertamente alterações nas leis laborais visando promover tais formas flexíveis e desregulamentadas de

organização do trabalho, de que é exemplo o *“Livro Verde - Modernizar o direito do trabalho para enfrentar os desafios do século XXI”* que enviou aos governos dos Estados Membros em 2006 em que defende que estes devem avaliar *“o grau de flexibilidade previstos nos contratos clássicos e, se necessário, proceder à sua alteração, no que diz respeito aos prazos de pré-aviso, custos e procedimentos aplicáveis ao despedimento individual e coletivo, ou ainda no que se refere à definição do despedimento sem justa causa”* (2006: 4), portanto defendendo abertamente uma maior desregulamentação das leis do trabalho com o objetivo de permitir formas flexíveis e desregulamentadas de organização empresarial. E tudo isto com o argumento de que é necessário para aumentar a competitividade da economia europeia, apesar de não existir também qualquer estudo empírico que fundamente tal “verdade” que é, com frequência crescente, repetida sendo assumida, por essa razão, por muitos como verdadeira.

A pressão para desregulamentar nomeadamente as relações de trabalho aumentou com a crise financeira internacional iniciada em 2008. Por ex., no Relatório Final do Grupo Missão apresentado no Conselho Europeu de 28-29 de Outubro de 2010, é referido novamente a “necessidade de execução de reformas estruturais” a que naturalmente está associado a inevitável desregulamentação das relações do trabalho incluindo, nomeadamente, maior liberalização dos despedimentos, indemnizações por despedimentos mais reduzidas, e período de tempo com direito a subsídio de desemprego mais curto.

Estas condições acabaram por serem mesmo impostas à Grécia e a Portugal, pois foram incluídas nos eufemisticamente designados *“Programas de Assistência Económica e Financeira”* (PAEF) a estes países pela União Europeia, BCE, e FMI que os arrastam para uma recessão económica severa provocando o disparar do desemprego (em Agosto de 2012, o desemprego oficial em Portugal atingiu 15,7% segundo o Eurostat, um valor nunca alcançado depois do 25 de Abril).

No caso de Portugal, o programa de *“assistência”* traduziu-se na facilitação dos despedimentos individuais; na redução significativa das indemnizações a que têm direito os trabalhadores que perdem o emprego; na introdução do “banco de horas individual e grupal”; na redução para metade do custo para as empresas das horas extraordinárias; na eliminação de 4 feriados e sua transformação em dias de trabalho gratuito para o empregador; na diminuição, quer em valor quer em duração, do subsídio de desemprego; na diminuição do valor das indemnizações por despedimento; na redução significativa do direito de acesso às prestações sociais através da alteração da definição da *“condição de recursos”*; numa maior liberalização dos preços internos através da eliminação de alguns preços regulados que ainda existiam na área da energia; na venda a grupos estrangeiros de participações públicas em empresas estratégicas (EDP, REN, etc.) a preços que levou o presidente da empresa estatal chinesa “Three Gorges” a afirmar em conferencia de imprensa, em relação à venda da participação na EDP, que *“Dado o preço de mercado, acho que foi barato”* (Correio da Manhã, 13.5.2012); em cortes significativos nas

despesas com as funções sociais do Estado, na redução grande do investimento público. Tudo isto, mas nomeadamente a parte denominada pelo governo "*Agenda de transformação estrutural da economia portuguesa*" (desregulamentar, liberalizar, privatizar), criou um ambiente muito mais flexível e favorável ao domínio dos grupos económicos, nomeadamente estrangeiros, sobre a economia e a sociedade portuguesa.

Dentro das várias formas de organização dos grupos económicos referidas anteriormente, a "empresa flexível" seria a que se adaptaria rapidamente às flutuações do mercado por meio do aumento ou da diminuição do tempo do trabalho, ou mesmo do número de trabalhadores. E aquela flexibilidade poderia ser quer local quer global, dependendo das suas unidades de produção estarem instaladas apenas localmente ou também no estrangeiro, ou então tanto interna como externamente.

A adaptabilidade de uma empresa, ou de um grupo económico às flutuações do mercado seria conseguida, no primeiro caso, (adaptabilidade interna), por meio de "horários concentrados", "bancos de horas"; "adaptabilidade de horários" tendo como base períodos de referência que variam entre 3 e 12 meses; ou seja de contagem de horas trabalhadas, e ainda por meio do "lay-off", ou seja, da suspensão temporária do trabalho com redução de salário, quando a procura diminui significativamente, sendo a maior parcela do salário reduzido pago pelo Estado (em Portugal pela Segurança Social) e outra parte pela empresa; e, no segundo caso (adaptabilidade externa), por meio da existência de uma elevada precariedade em relação a uma parte significativa da sua "força de trabalho", que podia estar eventualmente concentrada em empresas situados em países com baixos custos de mão-de-obra e pela facilitação dos despedimentos individuais como aconteceu em Portugal resultante da aplicação do "*Programa de Assistência Económica e Financeira*" do FMI/BCE/CE de Maio de 2011.

Quando é uma empresa, constituída por várias unidades de produção ou filiais, todas elas localizadas no mesmo país, estar-se-ia perante uma empresa flexível local.

Nas formas mais "avançadas" de flexibilidade externa, o campo de recrutamento poderá deixar de ser o país de origem e passar a ser o mercado global, tendo como base os mesmos pressupostos. Neste caso estar-se-ia perante aquilo a que se poderá designar como "empresa flexível global" que poderia incluir estabelecimentos ou filiais localizadas em outros países.

Neste estudo, o conceito de "empresa em rede" utilizado, referido também anteriormente, desdobra-se em dois, a saber: "empresa em rede global", quando a flexibilidade é obtida utilizando uma rede de empresas, pertencentes à empresa dominante ou subcontratadas localizadas em diversos países; e "empresa em rede local", quando funcionando em rede todas as empresas se localizam apenas num país. Diferentemente da "empresa flexível" aqui a rede é constituída por empresas juridicamente independentes.

A justificação da “empresa flexível” e da “empresa em rede” vem habitualmente associada à afirmação de que isso permite aumentar a competitividade e criar mais emprego. Por isso, exige uma análise mais profunda e objetiva.

Apesar da “empresa flexível”, quer seja local ou global, e da “empresa em rede”, também local ou global, serem formas de organização e funcionamento adotadas por muitos grupos económicos, estas formas de organização da empresa impedem, na esmagadora maioria dos casos, a criação de uma verdadeira cultura de empresa abrangendo a maioria dos seus trabalhadores, impossibilita o desenvolvimento de competências fruto da experiência acumulada, desmotiva o investimento no aumento da qualificação à escala global, da “rede”, etc., o que tem reflexos negativos no aumento quer da produtividade quer da competitividade das empresas. Para os trabalhadores que não pertencem ao “núcleo duro”, a empresa é apenas um lugar de passagem onde são sujeitos a uma exploração elevada, já que estão muitos deles submetidos a horários extremos, a condições de trabalho precárias, a trabalho pouco qualificado, temporário e mal pago.

É evidente que desta forma não se conseguirá nem o aumento da produtividade nem da competitividade das empresas.

Robert Reich, ex-secretário do Trabalho de Clinton, e conselheiro de Barack Obama, utiliza o conceito de “empresa-teia” ou “teia de empresas” ou, ainda, “teia global”, para caracterizar uma realidade que não é muito diferente da referida anteriormente. De acordo com este autor *“o seu centro proporciona a visão estratégica e liga os diversos fios”* (1996:137), por onde se espalham uma multiplicidade de empresas

A “empresa-teia”, à semelhança da “empresa em rede global”, permitiria aos grupos económicos tirar partido das vantagens comparativas oferecidas pelos diferentes países e também obter economias de escala e mesmo de especialização que resultariam da concentração do fabrico de determinadas componentes num ou em poucos países, possibilitando alcançar elevados volumes de produções, os quais abasteceriam depois todo o grupo. Desta forma, conseguiriam obter ganhos muito mais elevados resultantes, por ex., de economias de escala.

Reich apresenta vários exemplos concretos desta “empresa-teia” que mostra bem a que nível já chegou a fragmentação da produção, e a forma como os grandes grupos económicos se organizam para tirar partido das diferentes vantagens comparativas oferecidas pelos diferentes países.

E esses exemplos são nomeadamente os que a seguir se apresentam. *“Equipamentos de precisão para hóquei no gelo projetados na Suécia, financiados no Canadá e montados em Cleveland e na Dinamarca, para distribuição respetivamente na América do Norte e na Europa, a partir de ligas cuja estrutura molecular foi investigada e patenteada em Delaware e fabricada no Japão. Um automóvel desportivo é financiado no Japão, projetado em Itália e montado em Indiana, no México, e em França, incorporando componentes*

eletrônicas avançadas, inventadas em Nova Jersey e fabricadas no Japão. Um avião a jacto é projetado no Estado de Washington e no Japão e montado em Seattle com cones de caudas vindos do Canadá, secções especiais de cauda vindas da China e da Itália e motores da Grã-Bretanha” (Reich, 1996: 160).

Esta desintegração do processo produtivo dá origem a um comércio intenso e muito volumoso no interior das empresas multinacionais, ou seja, dos grandes grupos económicos que atuam à escala mundial.

Andreff chama a atenção para este aspeto importante e característico da globalização nos seguintes termos: *“A integração mundial do sistema produtivo é igualmente atestado quer pelas estratégias de integração simples da sua produção por MN, quer, ainda mais, pelas suas estratégias de integração complexa, ou globais, decompondo, deslocalizando, coordenando e reestruturando todos os elementos da sua cadeia de valor à escala mundial.*

Esta verdadeira divisão internacional e inter-MN apoia-se também nas alianças e nas redes e numa combinação mundial de atividades internalizadas e externalizadas, fabris e de serviços”. E dá o seguinte exemplo concreto: “No tocante aos ativos intangíveis, trata-se da circulação internacional de serviços no seio das MN, de que hoje não existe qualquer estimativa. Pode-se dar uma ideia com os pagamentos gerados pelas transferências de tecnologia, de 80% são internos às MN, no caso dos EUA e do Reino Unido, e mais de 90% no caso da Alemanha” (2001: 111).

Robert Reich, em *“Supercapitalismo: a batalha da democracia na idade dos grandes negócios”*, afirma que *“nos anos 90, 45% das importações americanas tinham como origem empresas americanas localizadas no estrangeiro e, em 2006, essa percentagem tinha aumentado para 46%, segundo dados do Departamento do Comércio” (2009: 62).* Para além de mostrar o grau de integração já alcançado a nível mundial pelo sistema produtivo americano, e a economia do EUA é ainda a maior do mundo, também revela as características de uma parte muito significativa das importações e do défice da balança comercial americana que muitas vezes são ignoradas na análise do seu défice comercial.

E nesta *“teia de empresas”*, à semelhança do que se referiu para a *“empresa em rede”*, cada uma delas tem inevitavelmente uma importância diferente na cadeia de valor, cabendo a uma parte delas (uma minoria) os elos da cadeia de maior valor acrescentado, e a outras (a maioria) fundamentalmente o trabalho de menor valor acrescentado, muitas vezes localizadas em países com custos salariais mais baixos.

Nestas conceções neoliberais de organização de empresa adotadas por muitos grupos económicos, chega-se ao ponto de se dar uma atenção maior aos outros recursos, pois os trabalhadores ou, melhor, a maior parte dos trabalhadores de uma empresa passam a ser facilmente descartáveis quando se consideram que já não são necessários ou quando se pretende reduzir custos, para obter lucros imediatos, ou ainda quando as chamadas

necessidades de mercado impõem. Desta forma, a empresa como lugar de integração social, e como instrumento de criação de identidade, de valorização e de realização da pessoa humana feita através do trabalho, deixa de existir para a maioria dos trabalhadores, passando a ser um meio de desintegração e de fragmentação social e mesmo pessoal, de insegurança e de tensão permanente pois o emprego e, conseqüentemente, o trabalho indispensável para o trabalhador e a família poderem viver está permanentemente em causa por ser precário e, na maior parte das vezes, pouco qualificado, o que tem sido agravado pela desregulamentação das leis do trabalho. No seguimento do defendido por Milton Friedman em *“Liberdade para escolher”* e também em *“Capitalismo e Liberdade”*, todos os preços, incluindo o preço do trabalho, devem ser determinados pelo mercado, por isso há que acabar com a “rigidez das leis do trabalho”. A desregulamentação das leis do trabalho, incluída no “Memorando de entendimento” com o FMI/BCE/CE de Maio de 2011 tinha precisamente esse objetivo.

É esclarecedor observar que empresas com elevada produtividade, cujos gestores defendem na teoria a flexibilidade extrema como necessária, na prática sentem dificuldades em aplicá-la, devido às consequências negativas que esta conceção tem, quer a nível de custos quer a nível de produtividade, como é o caso da Autoeuropa.

Nesta empresa a defesa da “empresa flexível” foi substituída pela “empresa que respira”. Num texto retirado de um livro do diretor alemão dos “Recursos Humanos” da Autoeuropa, publicado no nº 57 do jornal interno desta empresa de Outubro de 1999, podia-se ler o seguinte: *“A empresa que respira é aquela que é capaz de se adaptar. Grande flexibilidade em relação à organização do tempo de trabalho, elevada produtividade, melhor qualidade, custos reduzidos são os recursos para satisfazer o cliente. Caso contrário, o cliente não está disposto a pagar com o seu dinheiro...”* (...). *“Na empresa que respira a semana de trabalho é determinada pelo volume de encomendas recebidas. O elemento crucial é desenvolver uma organização de tempo de trabalho que seja flexível e ajustável”*

Em Maio de 2000, no nº 61 do mesmo jornal da Autoeuropa, na secção “Notícias Várias” podia-se ler: *“Cada vez mais empresas aderem aos horários de trabalho flexíveis. Cerca de 60% das empresas alemãs já o utilizam. Razões: redução das horas extraordinárias e estabilidade de emprego.”*

Em Dezembro de 2002, o mesmo diretor alemão é mais explícito sobre a “solução” que a direção da empresa pretende impor aos trabalhadores. No editorial do nº 87 escrito por ele podia-se ler o seguinte: *“Os anos de 2003 e 2004 não são muito otimistas. Este ano iremos produzir menos 17.000 veículos. Anos bons intercalados por anos menos bons. Há 2 anos as fábricas do Brasil e do México tiveram de enfrentar semelhante situação. Como pode ser solucionado o problema? Uma solução é despedir em baixa e contratar em alta. Um construtor de automóveis tem de reagir rapidamente à procura, e não é forma de gestão estar constantemente a despedir e a readmitir. Outra solução é a flexibilidade: trabalhar menos numa altura em que a procura seja*

menor, por ex. 4 dias por semana continuando a receber os 5 dias e noutra altura em que a produção seja maior, trabalhar as horas acumuladas, num 6º ou 7º dia da semana - estas e outras soluções possibilitam a empresa respirar numa situação problemática sem recorrer ao despedimento". Desta forma, ajusta-se a força de trabalho ao mercado, mantendo-se os trabalhadores altamente qualificados ligados às empresas, e sem ter de pagar horas extraordinárias. A Autoeuropa antecipou em vários anos as propostas de alteração do Código do Trabalho, nomeadamente a "adaptabilidade grupal ou forçada", o "horário concentrado", o "contrato intermitente", "o banco de horas" que, em 2008, foram incorporadas no Código de Trabalho português pelo governo de Sócrates e, em 2011-2012, alargados pelo governo de Passos Coelho.

Portanto, de acordo com a Autoeuropa não é uma solução correta, sob o ponto de vista dos interesses da própria empresa, despedir e contratar trabalhadores de acordo com as flutuações do mercado. E isto porque, para além de ter de suportar os custos do despedimento, é necessário, aquando de novas contratações, suportar os elevados custos de formação e adaptação e, enquanto isso não se verifica, o de reparações determinado por uma taxa de defeitos elevada provocada precisamente pelo facto da qualificação e experiência dos trabalhadores serem, nessa altura, ainda insuficientes. Por isso, o que interessa para a empresa, é ter uma força de trabalho qualificada permanentemente disponível e flexível cuja utilização possa ser adaptada rápida e facilmente às flutuações do mercado sem aumentar os custos, portanto, ser uma empresa que "respira de acordo com o mercado" para utilizar as próprias palavras do diretor de "recursos humanos" da Autoeuropa.

A experiência da Autoeuropa, que propositadamente referimos aqui mais pormenorizadamente, por ser também um caso "português", mostra que, contrariamente ao que afirmam os defensores da flexibilidade externa, que pretendem que as empresas tenham o poder de contratar e despedir livremente trabalhadores de acordo com as oscilações do mercado, esta solução não é a mais adequada para garantir o aumento da produtividade e da competitividade das empresas.

Ainda dentro das conceções neoliberais de organização da força de trabalho, interessa referir as teorias "do fim do trabalho assalariado" também apoiada pelo poder económico e político.

Segundo os defensores do "fim do trabalho assalariado", os trabalhadores por conta de outrem deixariam de existir, ou seja, os trabalhadores assalariados desapareceriam, passando a existir apenas "produtores autónomos e independentes", os conhecidos "empreendedores", pretensamente donos da sua própria força de trabalho mas, no fundo, libertando nomeadamente as grandes empresas dos encargos com a segurança social e outros, com as quais aqueles "empreendedores" estabeleceriam depois contratos para a realização de uma tarefa ou serviço, findo o qual deixariam de ter quaisquer vínculos com a empresa, uma espécie de "*trabalho à jorna dos tempos atuais*" como, com propriedade, designa Ilona Kovács.

Assim, segundo a mesma investigadora, em “As metamorfoses do emprego”, *“na ótica neoliberal as transformações atuais do emprego inserem-se na difusão de um novo modelo pós-salarial do trabalho, ou do modelo empresarial e, por conseguinte, na individualização das relações de trabalho. Trata-se do fim do trabalho assalariado. Cada um torna-se prestador de serviços gerindo a sua própria carreira”* (2005: 137).

Estas conceções neoliberais de emprego e de empresa, ao considerarem que o trabalho é um mero recurso como qualquer outro, portanto “o trabalhador deixa de ser um sujeito com direitos para se tornar um custo”, e ao defenderem que a sua gestão se deve subordinar ao objetivo mais importante que é o aumento da competitividade e a maximização do lucro, ou seja, obter resultados financeiros, estão a deslocar o centro do trabalho para o lucro, isto é, substituem a centralidade do trabalho pela centralidade do capital, imperam fundamentalmente a nível dos grupos económicos que, com operações de reengenharia e com o objetivo declarado de aumentar de uma forma rápida os lucros mesmo em período de crise, procedem a elevados despedimentos recorrendo depois a “outsourcing” ou a trabalho temporário contratando muitas vezes os mesmos trabalhadores que antes despediram.

No entanto, a experiência parece evidenciar que não se tem assistido ao “fim do trabalho assalariado” com defenderam alguns autores (Rifkin: 1996).

Na maior parte dos países, o peso do trabalho assalariado não tem diminuído, mas sim tomado outras formas mais precárias (trabalho a prazo, trabalho temporário, etc.) e ainda de maior precariedade, de que é exemplo em Portugal “os falsos recibos verdes”, embora tenha-se multiplicado o “outsourcing” muito dele fornecido por empresas onde domina também o trabalho assalariado ou então por “produtores autónomos”, que são formas de organização e de funcionamento adotadas por um número crescente de empresas para aumentar a flexibilidade, reduzir custos e encargos fixos.

O quadro seguinte, construído com dados do INE referentes à evolução da estrutura do emprego em Portugal no período 1953-2010, desmente as teorias do “fim do trabalho assalariado”.

Quadro 1 – Evolução da estrutura da população empregada no período 1953/2011 em Portugal

PORTUGAL	Sexo	1953	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012 (2ºT)
		Milhares de indivíduos																
POPULAÇÃO EMPREGADA	HM	3.144	3.309	3.672	3.944	4.279	5.021	5.112	5.137	5.118	5.123	5.123	5.160	5.170	5.198	5.054	4.963,6	4.688,2
	H						2.765	2.810	2.816	2.787	2.784	2.765	2.790	2.789	2.797	2.688	2.644,3	2.470,9
	M						2.256	2.302	2.321	2.331	2.339	2.357	2.370	2.380	2.401	2.367	2.319,3	2.217,3
Trabalhadores por conta de outrem	HM	2.283	2.439	2.735	3.031	3.302	3 649,6	3.711	3.748	3.736	3.782	3.814	3.898	3.902	3.950	3.856	3.836,2	3.668,9
	H						1.987	2.003	2.017	1.994	2.006	2.021	2.073	2.061	2.087	1.991	1.982,6	1.839,3
	M						1.662	1.708	1.731	1.742	1.776	1.793	1.825	1.841	1.863	1.865	1.853,6	1.829,6
% TCO da População Empregada	HM	72,6%	73,7%	74,5%	76,8%	77,2%	72,7%	72,6%	73,0%	73,0%	73,8%	74,5%	75,6%	75,5%	76,0%	76,3%	77,3%	78,3%
	H						71,9%	71,3%	71,6%	71,5%	72,0%	73,1%	74,3%	73,9%	74,6%	74,1%	75%	74,4%
	M						73,7%	74,2%	74,6%	74,7%	76,0%	76,1%	77,0%	77,3%	77,6%	78,8%	80%	82,5%
Trabalhadores por conta própria como isolados	HM						880	943	954	953	910	904	891	900	910	881	827,4	756,7
	H						484	519	521	511	497	481	479	491	482	477	457,8	458,4
	M						395	424	434	441	413	423	413	409	429	404	369,6	298,3
% TCP como isolados da População Empregada	HM						17,5%	18,4%	18,6%	18,6%	17,8%	17,6%	17,3%	17,4%	17,5%	17,4%	16,7%	16,1%
	H						17,5%	18,5%	18,5%	18,3%	17,8%	17,4%	17,2%	17,6%	17,2%	17,7%	17,3%	18,6%
	M						17,5%	18,4%	18,7%	18,9%	17,7%	17,9%	17,4%	17,2%	17,9%	17,1%	15,9%	13,5%
TCO com contratos a termo	HM						501	556	597	581	570	580	634	685	727	694	745,1	640,4
	H						232	262	291	275	273	286	318	355	368	337	379,6	334,9
	M						269	295	306	306	298	295	316	330	359	358	365,5	305,5
% TCO com contratos a termo do total TCO	HM						13,7%	15,0%	15,9%	15,6%	15,1%	15,2%	16,3%	17,5%	14,0%	13,7%	19,4%	17,5%
	H						11,7%	13,1%	14,4%	13,8%	13,6%	14,1%	15,4%	17,2%	13,2%	12,5%	19,1%	18,2%
	M						16,2%	17,3%	17,6%	17,6%	16,7%	16,4%	17,3%	17,9%	15,0%	15,1%	19,7%	16,7%
OUTROS							226	197	208	187	180	163	167	188	175	155	143,4	
TCP Empregador	HM						299,6	314,9	316,6	325,0	328,6	300,2	280,1	286,7	287,2	273,2	252,5	232,0
TPCE (patrões) - % dos empregados							6,0%	6,2%	6,2%	6,4%	6,4%	5,9%	5,4%	5,5%	5,5%	5,4%	5,1%	4,9%

FONTE :1953-1990: Banco de Portugal; 2000-2012: Estatísticas do Emprego – INE

Contrariamente ao que afirmam os defensores das “teorias do fim do trabalho assalariado”, o que tem acontecido é que o trabalho assalariado não tem diminuído; muito pelo contrário, até tem aumentado como provam os dados da evolução da estrutura da população empregada portuguesa no período 1953-2012.

Assim, entre 1953 e 2012, portanto num período superior a meio século (59 anos), a percentagem de trabalhadores por conta de outrem no total do emprego em Portugal aumentou, pois passou de 72,6% para 78,3% da população empregada, embora se tenha verificado ao longo daquele período oscilações.

Ainda a nível da organização dos grupos económicos interessa também analisar as formas como eles se articulam com as PME, e como estas participam na atividade económica e que papel podem ter nela, pois é uma matéria importante onde não existe unanimidade entre os diferentes autores.

Segundo Manuel Castels (1996) a grande empresa estaria em crise que resultaria de uma procura que se tornou *“imprevisível em quantidade e qualidade. A diversificação dos mercados a nível mundial dificultou o seu controlo e o ritmo de transformação tecnológica tornou obsoletos os equipamentos de produção especializados, o sistema de produção em série tornou-se demasiado rígido e dispendioso para as características da nova economia. O sistema produtivo flexível surge como uma possível resposta à superação dessa rigidez”* (1996: 203). De acordo com este autor, a grande empresa com a sua estrutura vertical rígida seria incapaz de responder a uma procura cada vez mais flexível e em contínua mudança. Daí a sua inevitável crise atual. E as PME seriam agentes de inovação e de crescimento de emprego.

Pelo contrário, outros autores têm criticado a valorização excessiva das PME em rede e do seu papel no processo de desenvolvimento. Bennett Harrison, num artigo com o título *“Lean and Mean: The changing landscape of corporations power in the age of flexibility”*, publicado numa obra colectiva, *“The Sociology of Organizations – Clássic, Contemporary, and critical readings - Michael J. Handel”*, insurge-se contra aqueles que depositam grandes esperanças na capacidade das PME em rede, cuja experiência mais conhecida são os “distritos industriais” italianos que depois se estenderam a outros países, poderem constituir o pilar chave do desenvolvimento. Este autor começa por citar os argumentos daqueles que consideram que a grande empresa está atualmente em crise nos seguintes termos: *“As grandes empresas tornaram-se demasiadamente inflexíveis, demasiado rígidas, e incapazes de se ajustar ao mundo de elevada competição global, onde somente os que conseguem mudar rapidamente de caminho conseguem sobreviver”* (2002: 201). No seguimento refere que, com o objetivo de ultrapassar aquela inflexibilidade, os grandes grupos económicos criaram sistemas de produção global. Assim, *“a nível da produção das novas TVs assistiu-se a uma aliança dos grandes consórcios.”*

Na indústria automobilística, na Primavera de 1993 era evidente que Toyota, Ford e Honda tinham dado grandes passos no desenvolvimento de sistemas

de produção global. Peças ou partes construídas num local eram depois transferidos para outros. Carros construídos num local eram depois levados para outro, incluindo o país da empresa mãe (Japão), para tirar vantagens das economias de escala” (2002: 212).

Também Robert Reich, cita o caso de inúmeras grandes empresas americanas (General Electric, Dell, Eaton Corporation) que adoptaram este tipo de cadeia de produção, concluindo que *“cada vez mais daquilo que as empresas americanas vendem no exterior é produzido em fábricas localizadas no estrangeiro” (2009: 63).*

Apesar de grande número de autores continuarem a falar das virtudes da pequena empresa como instrumento do crescimento económico contemporâneo, Benett Harrison afirma que isto é a teoria, pois os factos mostram outra coisa.

Segundo este autor, é verdade que se verifica a existência de pequenas empresas em áreas importantes, mas o processo é dominado por grandes empresas (GE, IBM, 3Ms, etc.). As pequenas empresas desempenham um papel de servidoras mas não de líderes. O que se tem verificado, segundo Benett Harrison, é que as grandes empresas, e os grupos económicos que as possuem ou dominam, criaram todo o tipo de redes, alianças, acordos financeiros, com governos, com legiões de PME como fornecedoras e subcontratadas. A produção das grandes empresas tem aumentado sendo descentralizada, flexível, ultrapassando dessa forma as barreiras de mercado. Descentralização da produção não significa perda de poder, pois ele continua concentrado.

As reestruturações levadas a cabo pelos grupos económicos têm agravado as desigualdades entre trabalhadores de “colarinho branco” e de “colarinho azul” que se manifestam em termos de salário, segurança e estatuto. Os gestores dividem o trabalho entre permanente e periférico. Os grupos económicos começam por definir qual é a “produção magra”, ou seja, aquela que pode ser deslocalizada para qualquer parte. Por ex. os “*back office*” dos bancos e das seguradoras, ou os “*call centers*” da PT, para citar exemplos portugueses, que é trabalho mal pago, é deslocalizado para outros países de baixos salários ou para outras regiões fora dos grandes centros urbanos onde é mais fácil impor condições de trabalho desregulamentadas e salários mais baixos.

Embora represente um outro estágio de “arte de gestão”, a prática de “produção magra” (lean production), que se aplica tanto aos serviços como à manufatura, leva à criação de contingentes de trabalhadores com baixos salários, localizados nas PME subcontratadas. O aparecimento desta rede de “produção magra”, pouco qualificada e mal paga, veio adicionar-se ao problema da “pobreza do trabalho” na qual as pessoas têm trabalho mas não obtêm salário suficiente para viver com dignidade. Esta forma de organização “encaixa-se” perfeitamente nas diversas formas de organização empresarial adotadas pelos grandes grupos económicos analisadas anteriormente – “empresa global”, “empresa em rede”, “empresa teia” – em que as diferentes partes da cadeia de valor se distribuem de uma forma

desigual a nível da “rede” ou “teia”, localizando as de maior valor acrescentado no país sede ou no núcleo central, ou então em países onde é mais fácil e mais barato contratar trabalhadores com qualificações mais elevadas (ex., Índia na área do software) ou onde os impostos são mais reduzidos.

Esta tem sido a resposta atual de muitos grupos económicos não só à flexibilidade crescente e rápida da procura mas também à globalização económica, tirando assim partido não apenas das vantagens comparativas oferecidas pelos diferentes países mas também obtendo importantes economias de escala ao fragmentar a produção e ao localizar a produção de cada componente no país que oferece melhores vantagens, obtendo assim também os benefícios das economias de escala, e abastecendo a partir dele todo o grupo.

Segundo Benett Harrison, os grupos económicos e, consequentemente, as grandes empresas de que fazem parte têm-se adaptado de uma forma rápida a uma economia cada vez com maiores flutuações, e sujeita a uma concorrência global, adotando formas flexíveis de organização. Assim de acordo com este autor, tem sido exagerado por diversos autores o papel das PME, pois elas estão cada vez mais dependentes das grandes empresas. A lógica dos que defendem um novo papel das PME é que as economias de escala estão a desaparecer com a introdução dos computadores na produção. Os defensores das PME falam de uma flexibilidade especializada de PME capazes de rapidamente se reconfigurarem para responder às flutuações do mercado. No entanto, com a fragmentação da produção levada a cabo pelos grandes grupos económicos esta potencial vantagem competitiva das PME pode não ser real, como afirmam os seus defensores.

Para Benett Harrison, a estratégia de “produção magra” afastou as PME do núcleo duro do negócio, não se verificando um crescimento do papel das PME. No Japão o papel das PME diminuiu. Os países com maior peso de PME não apresentam melhor desempenho, podendo Portugal ser referido como exemplo. Não se verifica uma correlação entre PME e desempenho, entre PME e desenvolvimento

Manuel Castells admite várias destas críticas, mas não tira delas as mesmas conclusões. Segundo ele, *“as pequenas e médias empresas parecem ser formas de organização bem adaptadas ao sistema de produção flexível da economia informacional, mas, ao mesmo tempo, também é verdade que o seu renovado dinamismo surge sob o controlo das grandes empresas, que permanecem no centro da estrutura do poder económico da nova economia global”* (1996: 206).

E a partir desta constatação avança com outra “solução” que procura fazer a ponte entre estas duas conceções extremas - “a empresa em rede” - que seria a base daquilo que chama “a economia informacional” que, segundo ele, é a etapa atual do capitalismo ou, pelo menos, a etapa para onde este estaria a caminhar de uma forma quase inevitável.

Assim, segundo Manuel Castells, “o processo de globalização económica ,

alicerça-se na formação de redes". E segundo o mesmo autor "as análises empíricas sobre a estrutura e a atuação das grandes empresas evidenciam o carácter obsoleto das duas perspectivas e a necessidade da sua substituição, tendo em conta o surgimento de redes internacionais de empresas e de redes de subunidades empresariais como a forma organizacional básica da economia informacional/global" (1996: 253-254).

Mesmo a análise empírica que Manuel Castells faz das economias emergentes (Japão, Coreia, Singapura, Taiwan e China), leva à conclusão que as redes de PME só tiveram um papel fundamental no elevado crescimento económico verificado nesses países durante um período de tempo determinado, porque resultaram da associação de pequenas e médias empresas com grandes empresas, muitas delas integradas em grupos económicos, em que estes últimos ocuparam o papel de líderes, com forte apoio e direção do Estado, ou de PME com o Estado, quer central, quer regional ou local. Portanto, o papel do Estado ou/e dos grupos económicos em ambas as "soluções" foi fundamental para os resultados económicos alcançados no passado recente por esses países.

Efetivamente, segundo aquele autor, o Estado, proporcionou um apoio estratégico decisivo para que as redes de empresas prosperassem na economia informacional/global. *"A configuração dinâmica das redes empresariais da Ásia-Pacífico, apta a enfrentar a economia global, surgiu na segunda metade do séc. XX, sob o impulso decisivo daquilo que Chalmers Johnson rotulou de Estado desenvolvimentista" (1996: 242 -243).*

No Japão *"o mecanismo crucial para garantir que as empresas privadas sigam amplamente as políticas governamentais foi o financiamento". O planeamento era realizado por um departamento governamental, o Ministério da Indústria e do Comércio Internacional (o todo poderoso MICI), e a sua execução era assegurada por um estrito controlo do financiamento executado através do Banco Central que financiava os bancos, os quais tinham de aplicar os fundos assim disponibilizados de acordo com o plano elaborado por aquele organismo governamental. "Estes mecanismos de coordenação tinham expressões muito concretas. Uma delas era a schachokai, ou reuniões mensais das principais empresas de uma vasta rede. Estas reuniões mensais, além da execução das diretrizes assinaladas nas comunicações formais ou informais do governo, eram ocasiões para formar coesão social nas redes". (...). "O incumprimento da política industrial do governo por parte de uma empresa era o mesmo que excluir-se da rede, sendo privada do acesso ao financiamento, tecnologia e licença de importação /exportação" (1996: 248).*

No caso da Coreia do Sul, outra economia emergente com elevadas taxas de crescimento económico, *"a ligação entre a política governamental e a organização empresarial foi ainda mais evidente". (...). "As empresas, para serem competitivas, deveriam organizar-se em grandes conglomerados. Foram forçadas a fazê-lo, na medida em que o governo controlava o sistema bancário, bem como as licenças de importação/exportação. Tanto o crédito como as licenças eram atribuídos de forma seletiva às empresas que aderissem a uma chaebol, uma vez que os privilégios eram concedidos à*

empresa central" (1996: 249 -250). Portanto, também aqui o papel interventor ou desenvolvimentista do Estado foi e é fundamental no crescimento económico.

Em Taiwan, *"a planificação e a política do governo constituíram um fator decisivo no desenvolvimento económico. Além de Taiwan possuir o maior sector de empreendimentos públicos da região capitalista da Ásia-Pacífico (cerca de 25% do PIB até finais dos anos 70), o que funcionava como um forte instrumento da política do Estado e era ao mesmo tempo um importante promotor do crescimento económico, as orientações governamentais também foram formalizadas em sucessivos planos económicos quadrienais. Tal como na Coreia do Sul, o controlo dos bancos e das licenças de importação foram os principais instrumentos para a implementação da política económica governamental, baseada na combinação da política de substituição das importações e uma industrialização orientada para as exportações "* (1996: 248). Portanto, também aqui, embora baseada em redes de empresas, a intervenção do Estado desenvolvimentista foi fundamental para que a economia de Taiwan alcançasse elevadas taxas de crescimento.

Em Hong Kong *" a base estrutural industrial orientada para a exportação era constituída por pequenas e médias empresas ". Mas também aqui o Estado, que era o governo colonial britânico, introduziu "uma política desenvolvimentista activa, meio a propósito meio por acaso. Mantinham um controlo rígido sobre a distribuição de quotas de exportação..." . "Na década de 90, uma forma análoga de ligação entre o apoio governamental e as redes empresariais familiares parece ter emergido no decurso do processo de industrialização, orientada para a exportação, no sul da China"* (1996: 249- 250).

É evidente também que o elevado crescimento da economia chinesa não seria possível sem um forte apoio e orientação do Estado centrado em redes de empresas, umas familiares, pequenas ou grandes empresas privadas, outras estatais, ocupando as grandes empresas privadas ou estatais, ou o próprio governo uma posição de líder quer na produção quer na exportação.

Efetivamente *"estas redes produtivas só podiam existir com o apoio dos governos locais e de província, que forneciam a infraestrutura necessária, impunham disciplina laboral e atuavam como intermediários entre a administração, os trabalhadores e as empresas de exportação" (...). "A configuração das redes empresariais chinesas era e é também um resultado indireto, subtil, embora real e efetivo, de intervenção estatal no processo de desenvolvimento económico em vários contextos"* (1996: 251).

Nos próprios Estados Unidos, o governo tem tido um papel fundamental na constituição de redes de empresas de alta tecnologia em torno de programas de defesa, os quais têm sido um meio importante da inovação que depois é transferida para a sociedade civil, constituindo um dos instrumentos essenciais que impulsiona o crescimento da economia americana. Portanto, também aqui, numa economia em que o mercado é deusificado, o papel do Estado é fundamental.

Face a estas posições dos diferentes autores, muitas vezes contraditórias, a análise empírica parece evidenciar que o papel das PME no processo de desenvolvimento, num mundo globalizado como é o atual dominado pelas grandes corporações transacionais, nunca poderá ser o de líder desse processo, mas ter apenas uma posição complementar, através da inserção em redes de empresas lideradas, na maioria dos casos, por grandes grupos económicos ou pelo Estado, ou inserindo-se diretamente no mercado nacional ou global onde acabam por ter um peso reduzido. É certo que poderão ocupar uma posição dominante em certos nichos de mercado, mas esses nichos de mercado nunca têm um papel determinante a nível quer global quer mesmo nacional.

Os grupos económicos, devido à dimensão dos recursos que controlam, pela posição preponderante que têm no I&D e na introdução da inovação, e pela posição dominante que também têm nos setores estratégicos (banca, seguros, sociedades de investimento mobiliário e imobiliário, gestão de património, empresas industriais estratégicas, etc.), acabam por condicionar todo o processo desenvolvimentista. E por impor quer aos trabalhadores, quer a outras empresas, nomeadamente PME, quer ao próprio Estado, formas de organização em que eles são os líderes e os principais beneficiados, condicionando desta forma também todo o processo de crescimento económico e de desenvolvimento do país.

Apesar disso, a experiência dos países analisados mostra que eles só conseguiram ultrapassar o atraso em que estavam, e alcançar elevadas taxas de crescimento económico por meio de uma forte intervenção do Estado – um Estado desenvolvimentista como chamaram diversos autores – portanto uma direção totalmente contrária à defendida no “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE, de Maio de 2011, e pelo XIX Governo para Portugal, pois o que se pretende com as medidas constantes daquele documento é a liquidação total da intervenção do Estado na economia, privatizando, liberalizando e desregulamentando, na esteira do fundamentalismo de mercado próprio do consenso de Washington, e do que defende Milton Friedman desde 1980 em “*Liberdade para escolher*”, ou seja, reduzindo o Estado ao “*estado mínimo*” defendido pelo ultraliberalismo.

2. A CONCENTRAÇÃO E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO CONTEXTO DA FINANCEIRIZAÇÃO CRESCENTE DA ECONOMIA E ALGUNS DOS SEUS EFEITOS

No estudo dos grupos económicos a operar em Portugal, existem dois aspetos que deverão merecer uma atenção especial que são o nível de concentração do capital e o grau de centralização do capital mas num contexto concreto, que é o de uma crescente financeirização da economia. E isto porque essa concentração e centralização estão intimamente associadas ao poder de domínio dos grupos económicos sobre a economia e a sociedade portuguesa.

Designaremos por *concentração de capital* o aumento do volume de um capital que está associado à ampliação da base produtiva e, consequentemente, ao domínio de mercado.

Para Karl Marx, a concentração de capital resulta da acumulação de uma parte de mais-valia, cuja fonte é o trabalho não pago ao trabalhador. No volume I do Livro Segundo do "O Capital" Marx escreve, como já referimos anteriormente, que *"uma fração da mais-valia é constantemente convertida em capital produtivo"* (1950:324).

De uma forma simplificada, podia-se definir a seguinte relação: $D \rightarrow (M_p + M_P + F_T) \rightarrow M \rightarrow D'$, em que $D' > D$, sendo D o capital inicial que seria investido em Matéria Primas (M_p), Meios de Produção (M_P) e Força de Trabalho (F_T) dando origem a Mercadorias (M) que, vendidas, permitiriam obter o Capital D' , maior do que D, sendo a diferença a "mais-valia" resultante do valor do trabalho não pago ao trabalhador.

É este processo, que continuamente se renova, gerando mais-valia em que uma parte dela depois é investida, ampliando a produção que levaria a uma concentração crescente de capital.

O próprio Schumpeter reconhece que *"É verdade que ninguém obtém, comumente, a condição de capitalista (empregador industrial) pela poupança em ordenados ou salários, conseguindo equipar uma fábrica com os fundos assim obtidos. O volume das acumulações vem dos lucros e, portanto, pressupõe lucros. Esta é, de facto a distinção exata entre poupança e acumulação"* (1961: 25).

Por outro lado, designaremos por *centralização do capital* o aumento do capital, resultante da união de vários capitais que poderão não se fundir mas serem colocados sob o controlo de uma única ou de poucas entidades. O exemplo mais comum é o das sociedades anónimas que centralizam capitais pertencentes, por vezes, a milhares de pequenos acionistas mas que são controladas de facto por um reduzido número de acionistas que controlam as "participações qualificadas" (superiores, cada uma delas, a 2% do capital social da empresa, ou a 5% se for considerado o critério de participação qualificada constante do artº 9º da Diretiva da Transparência).

Na atual fase de financeirização da economia, a centralização do capital e

mesmo a concentração de capital são muitas vezes obtidas através da bolsa e dos “mercados”, os quais permitem a apropriação de uma parte importante da riqueza criada pela atividade produtiva, fazendo-se assim uma redistribuição da riqueza em benefício de uma minoria.

No caso de mais-valias bolsistas, estaríamos já perante uma relação diferente da referida anteriormente (não são mais-valias no sentido que Marx deu), pois não se verificaria investimento produtivo, sendo uma aplicação puramente financeira, em que o Capital D seria aplicado em investimentos de carteira, ou financeiros, que vendidos permitiriam obter rapidamente um lucro, ou seja, $D \rightarrow D'$, em que $D' > D$ apropriando desta forma, sem investimento produtivo, da mais-valia produzida por outros setores.

Rudolf Hilferding, em 1909, em o *“Capital Financeiro – Um estudo da última fase do desenvolvimento capitalista”*, já tinha descrito a transformação do capital industrial em capital financeiro. Segundo este autor, *“como resultado desta mudança, o capital investido numa empresa transforma-se em capital financeiro (dinheiro) assim como o próprio capitalista. O capitalista financeiro como credor não tem nada a ver com o uso que é feito na produção, apesar do facto dessa utilização ser condição necessária para a relação de empréstimo. A sua função é emprestar o capital e, depois de um determinado período, obtê-lo de volta com um juro. Portanto, a sua função é simplesmente de capitalista. Ele avança dinheiro com o objetivo de obter um retorno”* (1981:187), ou seja, mais dinheiro; limitando-se a fornecer capital para que a produção se possa realizar, enquanto o *“capitalista industrial investe o seu capital numa empresa particular”* (1981: 108).

Com a globalização capitalista, a separação entre capital industrial e capital financeiro acelerou-se significativamente e tomou características novas, tendo também atingido valores gigantescos. Segundo Robert Reich, em *“Supercapitalismo”*, *“o sector financeiro americano transformou-se numa das mais rentáveis indústrias do mundo. Os seus lucros totais cresceram de cerca de um quinto do lucro total das empresas não financeiras entre 1970 e 1980 para mais de metade depois de 2000”* (2009:72).

Como afirma também Peyrelevade *“ Vivemos doravante num regime novo de liberdade total de capitais... os capitais são investidos onde quer que os seus detentores esperam encontrar a maior rentabilidade possível”* (2008: 76).

E contrariamente ao que sucedia anteriormente, em que a maior parte do capital emprestado era destinado a investimentos produtivos, atualmente uma parte cada vez maior das aplicações são investimentos puramente financeiros, mesmo “especulativos”, que procuram obter um retorno elevado num curto período de tempo, sendo os instrumentos fundamentais utilizados, para conseguir isso, a “bolsa” e os “mercados financeiros”.

Como refere o mesmo autor *“ Ao invés da teoria que a Bolsa financia as empresas, são estas que alimentam em liquidez os seus acionistas. A gestão está lá para criar lucro a partir de recursos internos e para o repartir no exterior. Assim, se funda uma nova forma de economia de renda, um capitalismo financeiro fixado sobre si próprio, a funcionar às avessas, que só*

pensa em reduzir os seus custos de produção e se esquece de investir a fim de ter mais para distribuir” (2008: 92).

Tudo isto tem tido como consequência que os interesses dos chamados investidores institucionais, que gerem meios financeiros gigantescos, tenham sido *“canalizados, na maior parte dos casos, para setores financeiros relacionados com o valor do acionista, tendo em vista a realização de dinheiro a partir da propriedade como tal, em oposição à realização de investimentos com rendimentos reais”,* colocando assim *“ a reestruturação financeira e as operações a curto prazo num lugar prioritário relativamente aos planos de investimento a longo prazo e à reestruturação produtiva”* (Bem Fine, 2010: 105).

Desta forma, e como consequência de uma financeirização crescente da economia que decorre da globalização neoliberal capitalista, comandada pelo capital financeiro, assiste-se a um desvio de uma parcela gigantesca dos meios financeiros do investimento produtivo para aplicações puramente financeiras, muitas delas especulativas. Como afirma François Chesnais, é o domínio de uma *“visão do mundo de um capital virado para a aplicação financeira e não para o investimento produtivo”* (2012: 45).

Em 2012, o Nobel da economia, Paul Krugman, referindo-se à situação que levou à grande crise com início em 2008, no seu livro *“Acabem com esta crise”*, escreveu o seguinte: *“Só mais uma coisa: mesmo quando os mandachuvas financeiros ganharam dinheiro para os investidores, em vários casos importantes esse dinheiro ganho não resultou da criação de valor para a sociedade como um todo, mas sim do facto de expropriar valor a outros intervenientes”* (2012:92).

Os juros recebidos e as mais-valias obtidas conduzem à acumulação de capital monetário propriamente dito, distinto da acumulação do capital que tem como base a mais-valia criada pelo trabalho não pago aos trabalhadores, embora aqueles (juros e mais-valias) sejam uma forma de apropriação desta, dando origem à sua redistribuição em benefício dos detentores do capital financeiro que, depois, reiniciam o mesmo processo, acelerando-o através da criação de capital fictício. Tudo isto tende a enfraquecer a acumulação com vista ao investimento produtivo, a produzir o declínio deste, a aumentar as desigualdades, e a provocar graves crises financeiras e económicas.

Ao agravar de uma forma brutal as desigualdades de rendimento e sociais acabam-se por criar crises de superprodução, já que a maioria da população fica sem poder de compra para satisfazer as suas aspirações de ascender a níveis mais elevados de bem-estar, o que, numa primeira fase, se procura *“tornear”* através de um *“desenvolvimento”* baseado no endividamento, o qual acaba por gerar crises financeiras e económicas graves com consequências dramáticas. A forte quebra no consumo privado e público, ou seja, da procurar agregada, provocada por uma política drástica para o reduzir o défice com o objetivo de diminuir o endividamento público, e por uma forte desalavancagem da sistema financeiro que levou ao corte significativo do crédito às empresas e às famílias, que, numa fuga para a

frente, se procura dar a ideia, que é ilusória, que poderá ser compensada com o aumento das exportações, quando todos os países procuram fazer o mesmo, acaba por agravar e prolongar ainda mais a crise.

É neste contexto concreto que atualmente se está a dar a concentração e a centralização do capital.

Para Marx, a concentração levaria por sua vez à centralização do capital. No volume III do Livro Primeiro do “O Capital”, e relativamente à centralização do capital, escreveu: “ *O capital poderá aumentar e ser controlado por uma única pessoa porque escapará a um grande número*” (1950: 68). Desta forma, à medida que a acumulação de capital se intensifica, a destruição e a absorção dos pequenos capitais individuais cresce, gerando desta forma mais centralização do capital e, conseqüentemente, mais concentração, através de um processo que continuamente se renova.

Marx no volume III do Livro Primeiro do “O Capital” considera que “*o que distingue antes de tudo a concentração é ser o corolário da reprodução numa escala alargada. A centralização exige apenas uma mudança da distribuição dos capitais existentes, uma modificação na organização dos capitais integrantes do capital social*” (1950: 68).

Reinaldo Gonçalves, em “A Empresa Transnacional”, um estudo publicado em “Economia Industrial”, refere que para Marx “*o capitalismo é um processo de acumulação de capital, e não existe capitalismo sem relações económicas internacionais, e as condições de produção capitalista e as suas crises levam a uma concentração e centralização do capital*” (2002: 401).

Por outras palavras, a concentração está ligada à ampliação da capacidade produtiva e, ao conseqüente, domínio do mercado tornado possível com isso, enquanto a centralização está associada ao aumento do controlo de um volume crescente de capitais que pode ser obtido ou através da intermediação bancária ou por meio do controlo do capital de milhares de pequenos acionistas que não possuem qualquer poder real nas empresas em que participam, ou ainda através da bolsa com objetivos claramente especulativos.

Todo este processo se acelerou significativamente com a globalização neoliberal e, nomeadamente, com a financeirização da economia.

Como afirma Jean Peyrelevade “*No fim do ano de 2003, a capitalização bolsista mundial era igual a 31.000 milhares de milhões de dólares, ou seja, 86% do PIB anual do planeta, que ascendia então a 36.000 milhares de milhões de dólares. Os detentores de ações, através de organismos de gestão de património, de fundos mobiliários, de fundos de pensões, das sociedades de seguros de vida, ou de simples fundos mutualistas, os SICAV, possuíam, assim, um património bolsista que representava o valor de quase um ano de produção do universo*” (2008: 53).

Este gigantesco valor de capitalização bolsista era detida apenas por 5% da população mundial – 300 milhões de acionistas – metade da qual nos EUA

(46%); um quarto na União Europeia de 15 países (25% da capitalização bolsista); o Japão (com 15%) e o restante distribuído por outros países.

Segundo o mesmo autor *“Em 1950, os fundos de pensões e os fundos mutualistas possuíam conjuntamente 3% do stock de ações cotadas, e cerca de 40% no final dos anos de 1990”*. E concluía: *“Wall Street é controlada pelos fundos de pensões”* (2008:65). Se incluirmos as companhias de seguros esse controlo sobe para 50% da capitalização bolsista não só nos EUA. Na Austrália, Canadá, Grã-Bretanha, na França e Alemanha atinge entre 30% a 40% da capitalização bolsista, sendo de 15% em Espanha (2008: 66-67). Se juntarmos a exercida por outro tipo de entidades – fundos de gestão de património, fundos mobiliários, companhias de seguro, etc.- a rede fica mais completa e é gigantesca.

Robert Reich, em *“Supercapitalismo”*, refere a situação perversa criada por este domínio da capitalização bolsista pelos fundos privados nos EUA, onde alcançaram um grande desenvolvimento, já que concentram poupanças de milhões de trabalhadores, devido ao facto do sistema de segurança social dos americanos assentar quase exclusivamente em fundos de pensões privados, o que determina, por um lado, que os próprios trabalhadores como trabalhadores-investidores estão interessados em que esses fundos alcancem elevadas rentabilidades e, por outro lado, como trabalhadores-consumidores estão interessados em que essas empresas, onde esses fundos investem, vendam a preços mais baixos possíveis.

Esta dupla pressão tem consequências enormes. Assim, segundo Robert Reich, *“como consumidores pressionam as empresas deslocando com grande facilidade para os concorrentes com preços mais baixos ou melhor qualidade; como investidores, ajudados pelos gestores de fundos, tornam-se muito mais ágeis na procura de aplicações mais vantajosas. Em média, na década de 1990, os investidores mantinham as suas aplicações no mesmo fundo pelo menos durante dois anos. Em 2002, já era de menos de um ano. E em 2004, seis meses, um novo recorde”* (2009: 71).

François Chesnais, em *“As Dívidas Ilegítimas”* chama também a atenção para um aspeto muito importante do papel dos fundos de pensões neste contexto que é normalmente esquecido aquando se aborda a questão da capitalização da Segurança Social. Segundo este professor de ciências económicas da Universidade de Paris, *“Os fundos de pensão foram (e continuam a ser, a nosso ver) atores importantes da financeirização. Em virtude da alquimia própria da centralização financeira, a poupança acumulada entre as mãos dos gestores transforma-se em capital”* (2012:49).

Desta forma, *“Os assalariados reformados deixam de ser simples quotizantes ou aforradores. Tornam-se, na maior parte das vezes sem que tenham uma consciência clara, partes interessadas nos mecanismos que comportam a apropriação de rendimentos cuja fonte se encontra na exploração dos associados do trabalho, tanto nos países onde foi criado o sistema de pensões por capitalização como naqueles onde serão realizadas aplicações e especulações”* (2012: 50), ou seja, aquele capital predador.

Associada a esta situação perversa, e como consequência dela, Reich explica a elevada dessindicalização verificada nos últimos anos dos trabalhadores americanos. “ *Em 1955, mais de um terço dos trabalhadores americanos do sector privado estavam sindicalizados. Em 2006, eram menos de 8%. A consequência prática foi o declínio do poder de negociação dos trabalhadores americanos para obter elevados salários e benefícios*” (2009: 80).

E esta situação resultou do facto de que “*desde 1970, o sector da economia americana em que os trabalhadores não eram sindicalizados cresceu muito mais rapidamente do que o sector sindicalizado porque os consumidores e os investidores deslocaram os seus dólares para onde obtivessem melhores negócios*” (preços mais baixos e investimentos com maior rentabilidade); por outras palavras, segundo Reich, “*consumidores e investidores recusaram-se a suportar durante mais tempo os salários e os benefícios sociais alcançados pelos trabalhadores sindicalizados*” (2009: 83).

E apresenta mesmo alguns exemplos esclarecedores desta diminuição significativa da capacidade de negociação dos trabalhadores americanos devido à crescente dessindicalização.

Segundo Reich, “*Em 2006, cada um dos trabalhadores sindicalizados das três maiores empresas automobilísticas americanas – General Motors, Ford e Chrysler –, ganhava 60 dólares por hora de salários e benefícios sociais, um valor muito mais elevado que o pago aos trabalhadores não sindicalizados americanos. Os fabricantes de automóveis japoneses com fábricas nos EUA pagavam aos seus empregados não sindicalizados cerca de 40 dólares à hora*”. E acrescentava: “*Não é surpreendente que os “Big Three” continuem em crise e os três japoneses –Toyota, Honda e Nissan – continuem a crescer na América*”. (2009: 84).

Em Portugal, o “investimento de carteira” do exterior em Portugal, que são essencialmente aplicações financeiras atingia no fim de 2010, segundo o Boletim Estatístico do Banco de Portugal de Julho de 2011, 198.104,6 milhões €, portanto, um valor superior ao PIB português desse ano (114,8%), enquanto o “Investimento direto do exterior” no país somava, na mesma data, apenas 82.503,6 milhões €, o que correspondia a 41,7% do investimento de carteira, tendo sido transferido para o exterior durante o ano de 2010, devido ao investimento de carteira, 7.936,3 milhões de euros e, como consequência do investimento direto, 6.076 milhões de euros.

Tanto a repartição dos investimentos em “carteira” e “diretos”, como estas rentabilidades dão-se no contexto do novo paradigma de gestão dos grupos económicos, em que o objetivo fundamental, para não dizer mesmo exclusivo, é a “criação de valor para os acionistas”, nomeadamente para aqueles cujos maiores ganhos resultam de mais-valias obtidas em bolsa. E os interesses do país são, na maior parte das vezes, ignorados.

Como afirma Peyrelevade, “ *o bom chefe de empresa deve, segundo se diz, criar valor para os acionistas. Esta douda expressão encobre uma realidade mais banal: a mais-valia é igual à diferença entre o preço de venda e preço*

de compra" (2008: 85), ou do custo, que é o lucro.

A própria mudança que se verificou a nível de critérios de valorização contabilística, que foi aprovada pelos próprios governos, substituindo a valorização anual dos ativos de uma empresa com base no valor de aquisição (valor histórico) pelo valor de mercado (*market-to-market*), veio aumentar a dependência em relação ao "mercado" e à bolsa, e a pressão sobre os gestores máximos para "criar valor para o acionista", e mais quando uma parte significativa da sua remuneração (a parcela variável) assim como os elevados bónus que muitos recebem dependem não só do valor dos dividendos distribuídos mas também da valorização bolsista.

Em associação com tudo isto, e para garantir que isso assim suceda, foi introduzido nomeadamente nos grupos económicos, o chamado "*corporate governance*" que tem também como objetivo vigiar, de uma forma permanente, o desempenho dos gestores máximos na "criação de valor para os acionistas", em clara subalternização de outros objetivos, como sejam os de natureza social e ambiental, ou de responsabilização relativamente aos seus trabalhadores e aos países onde esses grupos operam.

E quando o desempenho dos gestores máximos não satisfaz os padrões fixados pelos maiores acionistas, e nomeadamente pelos fundos, que estão a ganhar uma importância crescente, são rapidamente substituídos. Robert Reich, em "*Supercapitalismo*" refere que *"em 2006, cerca de 60% dos executivos máximos das 500 maiores empresas do mundo constantes da revista Fortune tiveram que abandonar os seus cargos num período de seis anos ou menos, um recorde baixo"* (2009: 76).

Desta forma, a gestão estratégica a médio e longo prazo, de desenvolvimento da empresa e, por arrastamento, do país onde ela opera é substituída por uma gestão a curto prazo de ganhos rápidos para os acionistas, tudo se subordinando a isso, desde a política de investimentos até à política de recursos humanos, sendo tudo feito para reduzir os custos e proporcionar ganhos imediatos.

Em Portugal, isso provocou uma distribuição excessiva de dividendos, a descapitalização e a insuficiência dos capitais próprios e, conseqüentemente, uma elevada alavancagem, como meio de aumentar a rentabilidades dos capitais próprios, embora com conseqüências no futuro como a crise mostrou

Quadro 2 – O grau de alavancagem existente em alguns dos principais grupos económicos a operar em Portugal – dados de 2008

EMPRESA/GRUPO	Capital Social Milhões euros	Capitais Próprios Milhões euros	Participação Qualificada Milhões euros		ATIVO Milhões euros	% que os Capitais Próprios pertencentes a Participações Qualificadas representam do Ativo	Grau de alavancagem A/CP
			Do Capital Social	Do Capitais Próprios			
BCP	4.695	6.248	2.404	3.200	94.424	3,4%	30
BES	2.500	4.653	1.415	2.633	75.187	3,5%	29
Santander-Totta	1.973	2.673	1.970	2.669	44.085	6,1%	17
BPI	900	1.498	666	1.109	43.003	2,6%	39
Portugal Telecom	27	1.200	14	624	13.713	4,6%	22
EDP	3.657	8.547	2.178	5.091	35.709	14,3%	7
GALP	829	2.219	619	1.657	6.623	25,0%	4
SONAE	2.000	1.563	1.329	1.039	7.306	14,2%	7
CIMPOR	672	1.616	533	1.281	3.721	34,4%	3
JERÓNIMO MARTINS	629	650	432	446	2.905	15,4%	7
MOTA-ENGIL	205	341	136	228	2.235	10,2%	10
TEIXEIRA DUARTE	210	207	145	143	1.083	13,2%	8
CORTICEIRA AMORIM	133	247	92	171	575	29,7%	3
TOTAL	18.429	31.661	11.934	20.290	330.569	6,1%	16

FONTE: Relatórios e Contas - 2008

Em relação ao Ativo Total, os Capitais Próprios pertencente aos acionistas com “participações qualificadas” destes 13 grupos económicos representavam, em média em 2008, apenas 6,1% do valor total do Ativo, o que mostra, por um lado, o elevado grau da centralização do capital que se verifica nos principais grupos económicos a operar em Portugal, pois com uma reduzida percentagem de capital próprio conseguem controlar, em média, ativos com valor 16 vezes superior e, por outro lado, a fragilidade das estruturas financeiras desses grupos, geradoras de graves problemas, nomeadamente em períodos de crise como se verificou.

Segundo o “Relatório Anual sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal – 2011”, divulgado pela CMVM em 2012, foram identificadas no final de 2009, 218 participações qualificadas nas 45 sociedades analisadas. Estas participações representavam 75,6% do capital social das empresas e 69,2% da capitalização bolsista. Os valores em carteira própria eram marginais, representando 2,0% do capital social e 1,1% da capitalização bolsista. Isto significa que os demais 22,5% de capital social se traduziam num free float aproximado de 29,7% em termos de capitalização bolsista (Será que o “capitalismo popular” ou a “democratização do capital” tão apregoados pelos defensores das privatizações está, no máximo, reduzido a este valor, sem influencia na gestão destas sociedades?). E considerando o critério de participação qualificada do Artº 9º da Diretiva da Transparência (que determina como mínimo da participação qualificada a percentagem de 5% do capital social da empresa), identificaram-se 140 participações qualificadas nas 45 sociedades analisadas, que representavam 70,4% do capital social e 61,2% do total da capitalização bolsista. Pode, assim, concluir-se que cerca de uma em cada três participações qualificadas

respeitavam a percentagens do capital social das empresas que oscilam entre dois e cinco por cento (2012: 20).

E tenha-se presente que no fim de 2009, a capitalização bolsista no *Euronext Lisbon* correspondia a 204.223,5 milhões de euros; portanto, a 140 participações qualificadas em 45 sociedades (em média, 3,1 por sociedade), cada uma delas de valor igual ou superior a 5%, do capital das empresas, correspondia a 61,2% daquele valor, ou seja, a 124.984,7 milhões de euros (em média, 892,7 milhões de euros por participação qualificada).

3. AS PRIVATIZAÇÕES MACIÇAS INICIADAS NAS ÚLTIMAS DÉCADAS DO SÉC. XX, O REFORÇO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS, E DA GLOBALIZAÇÃO CAPITALISTA

Este ponto será subdividido em dois, a saber: (a) As privatizações maciças iniciadas nas últimas décadas do séc. XX e o reforço dos grupos económicos; (b) O reforço da globalização capitalista, o aumento das desigualdades e da frequência e dimensão das crises nacionais e internacionais.

3.1. As privatizações maciças iniciadas nas últimas décadas do séc. XX e o reforço dos grupos económicos

Alex Fernandez Jilberto e Barbara Hogenboom, num interessante artigo com o título "The new expansion of conglomerates and economics groups – An introduction to global neoliberalisation and local powers shifts", publicado na obra coletiva "Big Business and Economic Delelopment", de que são coordenadores, referem que nas décadas 80 e 90 do séc. XX se assistiu a um movimento de privatizações maciças de empresas públicas que teve lugar em várias regiões (América Latina e Caraíbas, Ásia Oriental e Pacífico, Europa e Ásia Central, Norte de África, Sul da Ásia e África Subsariana) envolvendo ativos, só no período 1990-1996, com um valor superior a 155.413 milhões de dólares (2007: 10). Portanto, as privatizações que tiveram lugar em Portugal nesta mesma altura não foi um fenómeno especificamente português, tendo apenas o nosso país se inserido num movimento gigantesco neoliberal de redução do papel do Estado na economia, imposto por forças políticas e económicas conservadoras poderosas a que Portugal não conseguiu resistir, até porque essas forças tinham fortes defensores internos. E isto apesar dos decisores políticos procurarem fazer passar a mensagem junto da opinião pública de que isso resultava de decisões de acordo com os interesses nacionais.

Os mesmos autores concluem que *"em muitos casos companhias multinacionais (TNC's) tornaram-se os principais proprietários das novas empresas privadas, quer imediatamente quer depois quando os proprietários locais decidiram vendê-las. Estima-se que, entre 1988 e 1995, num total de 88 países desenvolvidos e em transição cerca de 3.801 empresas públicas foram vendidas a TNCs. Os seus ativos, apesar de geralmente desvalorizados pela privatização, representavam um valor de 135 mil milhões de dólares. Um grande número de TNC's transformaram-se nos agentes da globalização, que pode ser ilustrado pelo facto do Volume de Negócios das cinco maiores TNC's (General Motors, Ford, Toyota, Exxon e Royal Duch Shell) ser quase duas vezes igual ao PIB de todos os países da Ásia do Sudoeste, e três vezes ao do PIB da África Subsariana"* (2007:3).

Jeffry A. Frieden refere que *"Na década de 1980, uma nova ideologia varreu o mundo. Políticos e grupos de interesses passaram a atacar o envolvimento*

dos governos na economia depois de gerações de aprovação. As políticas macroeconómicas preferidas desses grupos estavam unidas, com frequência, em torno da rubrica de monetarismo” (2006: 423). E acrescenta: “ O novo cenário tornava urgente a privatização e a desregulamentação de grandes áreas da economia. Os governos do mundo industrializado venderam centenas de empresas que detinham há muitos anos – o equivalente a 1 bilião de dólares US em privatizações durante a década de 1990. O poder público da Europa Ocidental vendeu, para novos sócios particulares, 400 mil milhões de dólares em empresas telefónicas, fábricas de aço, concessionárias de eletricidade, bancos e outras empresas. O movimento de desregulamentação teve início nos Estados Unidos, em meados de 1970 e, durante os dez anos seguintes, os governos de Carter e Reagen cortaram em 2/3 a parcela da economia sujeita a controlos regulatórios rigorosos: transportes aéreo, ferroviário e rodoviário; telecomunicações; petróleo e gás natural; bem como finanças. Outros países industriais seguiram o caminho dos EUA, desregulamentando tudo, de companhias telefónicas e aéreas a corretagem de ações. No fim da década de 1990, as economias industriais estavam mais livres do controlo do governo do que desde a década de 1930. Isso promoveu uma extraordinária consolidação das grandes empresas privadas. No ano de 2000, 3,5 biliões de dólares US em fusões foram anunciadas ao redor do mundo, cerca de metade nos EUA e o restante em quase toda a Europa Ocidental. Isso era cerca de cinco vezes o nível de 1990, considerado o mais alto da época” (2006: 424).

Portanto, segundo estes autores, as privatizações que de uma forma generalizada se verificaram em muitos países nas décadas 80-90 do sec. XX, por um lado, por envolverem ativos com valores de muitos milhares de milhões de dólares a preços desvalorizados e, por outro lado, pelo facto dessas empresas que foram privatizadas acabarem por cair nas mãos de multinacionais imediata e diretamente, ou pouco tempo depois, multiplicaram e consolidaram o poder das TNC's à escala global. E este movimento avassalador foi impulsionado pela ideologia neoliberal que varreu o mundo tendo como promotores intelectuais conhecidos economistas de algumas das mais conceituadas universidades americanas e inglesas a cuja influência dominadora não conseguiram escapar mesmo muitos estabelecimentos do ensino superior de economia em Portugal.

E como afirmam Jilberto e Hogenboom, “ O fim do bloco socialista e a rápida liberalização de certos segmentos da economia chinesa no início de 1990, promoveu a consolidação da globalização do neoliberalismo” (2007: 8).

Os grupos económicos que saíram extremamente reforçados com as vagas de privatizações que tiveram lugar nas décadas 80-90 acabaram por se transformar em importantes instrumentos da globalização, sendo mesmo os seus motores e os seus principais beneficiários.

Portugal acabou por ser dominado por esta lógica da globalização, tendo-se assistido, nas décadas 80 e 90, também a um forte ataque à presença do Estado na economia, que continuou no séc. XXI, plasmado no slogan neoliberal “Menos Estado, melhor Estado”, com fortes apoios internos

mesmo a nível dos órgãos do poder (veja-se o discurso da tomada de posse do presidente da República em 2011, que defendeu a redução “*da presença excessiva do Estado na economia*”) e dos media, e a uma febre de privatizações de empresas públicas, cujos motivos, diziam os seus promotores, era a constituição de grupos económicos nacionais competitivos e o aumento da concorrência que determinaria, segundo os seus ideólogos, importantes benefícios para os consumidores portugueses através da redução dos preços e da Dívida Pública.

A verdade é que nem uma coisa nem outra se acabaram por verificar; muito pelo contrário. Os preços acabaram por subir muito mais (ex. energia) e, em muitas destas empresas, uma parte do seu capital ou mesmo a totalidade caiu rapidamente na posse de grandes grupos económicos estrangeiros como se mostrará quando se analisar os grupos económicos e financeiros a operar atualmente em Portugal, e a dívida Pública Portuguesa continuou a aumentar atingindo, no fim de 2010, 92,9% do PIB e, em 2011, 100,8% do PIB.

Assim, em Portugal a febre das privatizações iniciadas pelos governos de Cavaco Silva, e continuadas pelos governos de Guterres, Durão Barroso, Sócrates e Passos Coelho, não é um fenómeno autónomo, essencialmente “português” como se pretendeu fazer crer, mas insere-se neste movimento global imposto pelos grandes grupos económicos mundiais com o apoio de organismos internacionais como o FMI, Banco Mundial, BCE, C.E..

E mesmo depois do início da crise internacional de 2008, que mostrou a falência das “soluções” defendidas por tais organismos internacionais, os defensores dessas medidas ganharam novas forças com a crise da dívida soberana, tendo atingido o seu auge em Portugal, em Maio de 2011, com a assinatura do “Memorando de entendimento” pelo PS/PSD/CDS e com as inúmeras exigências e condições nele contidas que incluía “um plano ambicioso de privatizações”, evidentemente das empresas e participações públicas que ainda restavam no Estado (EDP, REN, CTT, CP, TAP, etc.), a que o XIX Governo acrescentou as empresas públicas de transportes urbanos de Lisboa e do Porto e as Águas de Portugal.

Para se poder avaliar com um mínimo de rigor quais serão as consequências prováveis desta nova vaga de privatizações em Portugal e do fundamentalismo de mercado que está subjacente no “Memorando de entendimento”, tem interesse analisar a experiência dos países da América Latina e do Leste Europeu.

Na América Latina, as privatizações levadas a cabo por governos ditatoriais, tiveram uma grande dimensão. Paul Krugman referindo-se a esta fase da América Latina escreveu: “*A América Latina foi palco de reformas. As empresas que eram propriedade do Estado foram privatizadas, as restrições às importações foram levantadas, os défices orçamentais, corrigidos*” (2009: 37), com custos elevados para as respetivas populações.

No Chile, durante a ditadura de Pinochet, nomeadamente no período 1974-1982, teve lugar um programa maciço de privatizações em que, segundo

Alex Jilberto e Barbara Hogenboom (2007: 135), foram privatizadas 325 empresas, sendo 259 logo numa primeira fase, que incluía as maiores empresas do país. Este programa levado a cabo pela ditadura militar transformou os grupos económicos existentes em grandes conglomerados (Mat grupo: 46 empresas; Vial grupo: 56; Cruzat-Larrain grupo: 109; Angelini grupo: 21; Luksic grupo: 31), que revelaram grande fragilidade quando a crise económica surgiu mais tarde, já que não existia qualquer integração vertical o que levou ao colapso de alguns deles, nomeadamente Vial grupo, Cruzat-Larrain grupo.

A esta fase, seguiu-se uma 2ª fase das privatizações, mas devido à fragilização em que ficaram os grupos económicos chilenos como consequência de grave crise económica e financeira que então tinha surgido, foram essencialmente os grupos estrangeiros, que se aproveitaram das privatizações no sector financeiro (por ex., o Banco Santander adquiriu 100% do Banco Espanhol do Chile), no sector da energia (Companhia dos Petróleos do Chile), e em outros ramos estratégicos da indústria. Uma situação muito semelhante à das privatizações portuguesas constantes do “Memorando de entendimento” de Maio de 2011. Esta 2ª fase teve uma característica singular, que foi o de serem excluídos os ativos de elevado risco (aquilo que é atualmente designado por “ativos tóxicos”) cuja responsabilidade foi assumida pelo Estado chileno, portanto uma solução também muito semelhante à que se verificou em Portugal em 2011 com o BPN imposto pelo “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE.

Como resultado das imposições contidas no “Memorando”, o BPN acabou por ser vendido à pressa por apenas 40 milhões de euros ao BIC, um banco com elevada participação do grupo Amorim e de grupos privados ligados ao poder político em Angola, depois de ter sido recapitalizado com 600 milhões de euros de fundos públicos. Segundo as conclusões do relatório da Comissão Parlamentar de Inquérito ao BPN (Outubro de 2012), os contribuintes suportarão até Dezembro de 2012, relativamente a este caso, 3.400 milhões de euros, a que se poderão ainda juntar mais 3.100 milhões de euros de ativos, muitos deles tóxicos, transferidos para sociedades criadas pelo Estado, o que no limite se poderá traduzir num prejuízo de 6.500 milhões de euros pagos pelos contribuintes. Eis um exemplo claro de “socialização” dos prejuízos com o dinheiro dos contribuintes, da assunção pelo Estado da totalidade dos riscos isentando o BIC de riscos, e de privatização dos lucros.

No Chile a 2ª fase de privatizações permitiu também a associação dos grupos económicos nacionais com o capital transnacional, ficando este último com o domínio de inúmeros conglomerados de empresas. O argumento utilizado para privatizar empresas, em que só seis possuíam ativos superiores a 4.239 milhões de dólares, foi, à semelhança do que aconteceu em Portugal, “a ineficiência das empresas públicas”(2007: 150). A entrada de capital estrangeiro motivado pela 2ª fase das privatizações “ajudou a restaurar e manter a estabilidade da política neoliberal da ditadura” (2007: 151). O domínio da economia chilena pelos grandes grupos económicos estrangeiros continuou a consolidar-se após o fim da ditadura de Pinochet. Segundo os mesmos autores, “hoje as entidades transnacionais

controlam 17 das 20 entidades financeiras, controlando 59% do sistema financeiro chileno (2007: 151).

No México, segundo também Alex Gilberto e Barbara Hogenboom, *“enquanto, para a maioria do mexicanos e para a maior parte da economia, a década de 80 foi uma década perdida, para os grupos económicos mexicanos foi o tempo da concentração miraculosa”* (2007: 143). *“A privatização era um elemento chave das políticas de reestruturação da economia do presidente Carlos Salinas, sendo fundamental para a expansão dos conglomerados sob o neoliberalismo”* (2007: 144). Neste período foi transferido uma parte significativa da economia do Estado para empresas privadas. Um aspeto importante do processo de privatizações no México foi que *“os novos proprietários desenvolveram estruturas complexas de financiamento que lhes permitiu obter o controlo das empresas privatizadas com reduzido capital próprio”*. *Após a reprivatização dos bancos depois de 1990, muitos deles foram vendidos pelos grupos económicos através da bolsa”*. *“O resultado foi a concentração do poder nas mãos de 274 investidores dominantes no sector”* (2007: 144-145).

Na Argentina, Miguel Teudal, num artigo publicado também na mesma obra colectiva *“Big Business and Economic Development”*, com o título *“Economic groups and the rise and collapse of neoliberalism in Argentina”*, referindo-se à política do presidente Menen anterior à crise de 2001-2002 escreveu: *“Os anos de Menen (1889-99) foram em muitos aspetos anos emblemáticos em relação à importância adquirida pelos grupos económicos nacionais e internacionais. Neste período os interesses destes grupos aumentaram à custa do contínuo endividamento do governo combinado com um vasto programa de privatizações e de medidas de desregulamentação que faziam parte de um severo ajustamento estrutural adotado nesta década”* (2007:175). Mais de 30 empresas públicas de setores estratégicos (Telecomunicações, eletricidade, gás, água, rodovias, etc.) foram privatizadas. Na mesma altura foi aplicado o chamado Plano de Convertibilidade (1peso = 1 dólar US) que facilitou em larga escala a fuga de capitais para o estrangeiro já que o Estado garantia, sem limites, a conversão da moeda nacional em dólares com base numa paridade fixa, o que foi aproveitado largamente pelos grandes grupos económicos, provocando a grave crise que pouco depois a Argentina enfrentou.

Miguel Teubal, no citado estudo (2007:183) referindo um relatório de uma comissão da Câmara de Deputados da Argentina, escreveu que, em 2001, as transferências para o exterior atingiram 29,9 mil milhões de dólares, sendo 87% (26,1 mil milhões de dólares) realizadas por grupos económicos, muitos deles estrangeiros, tendo 10 grupos (Pecon Energia, Telefónica Argentina, YPF, Telecom Argentina-Stet France Telecom, Nidera, Shell Companhia Petróleos, etc.) transferido mais de 9 mil milhões de dólares.

Joaquim Ramos Silva, em *“PORTUGAL/BRASIL uma década de expansão das relações económicas 1992-2002”*, refere que no Brasil as privatizações realizaram-se na década 1991/2001, tendo o Estado brasileiro arrecadado 82.311 milhões de dólares, sendo os principais beneficiários destas privatizações empresas americanas (14.034 milhões de dólares), espanholas

(12.675 milhões de dólares), e portuguesas (4882 milhões de dólares) (2002:140). Mas tal como sucedeu em Portugal as privatizações maciças de empresas públicas não contribuíram para reduzir o défice.

Este movimento maciço de privatizações, que contribuiu para o reforço dos grupos económicos internacionais, com consequências graves para a economia e a sociedade desses países, alastrou-se rapidamente também aos países que antes pertenciam ao sistema socialista.

Num artigo publicado no número de Junho de 2009 da revista do FMI, "Finanças e Desenvolvimento", com o sugestivo título "Adeus à auréola", Cihák e Mitra concluíam que para muitos países da Europa central e oriental, que tinham aderido recentemente à União Europeia, era *"difícil adaptar-se à nova realidade económica"* (2009: 12), realidade esta criada naturalmente pela crise financeira internacional iniciada em 2007 e pela grande recessão económica mundial que se seguiu.

Mas essa situação foi agravada pela febre de privatizações que tinha atingido esses países. De acordo com dados constantes desse estudo (2009, 13), pertencem já a instituições estrangeiras 81% da banca na Bulgária; 82% da banca na República Checa; 100% na Estónia; 62% na Hungria; 61% na Letónia; 91% na Lituânia; 78% na Polónia; 84% na Roménia; 100% na República Eslovaca, e 28% na Eslovénia. O controlo do sistema financeiro desses países por grupos financeiros estrangeiros é surpreendente, até porque se verificou num período curto de tempo, com todas as consequências de domínio económico, social e mesmo político que naturalmente disso resulta.

Como escreveram também Cihák e Mitra *"a participação estrangeira na banca das economias emergentes da Europa supera os níveis registados nas economias avançadas europeias e em outros mercados emergentes"* (2009: 12), o que tornou muito mais difícil a esses países enfrentar a crise financeira de 2008, já que os principais centros de decisão do seu sistema financeiro estão localizados em países estrangeiros.

É evidente que a experiência destes países é útil para compreender a realidade atual portuguesa, numa altura em que a compra de empresas públicas que vão ser privatizadas em Portugal por grupos económicos estrangeiros se transformou num objetivo prioritário do XIX governo, como meio de atrair capital estrangeiro considerado como instrumento fundamental, a nível de entidades governamentais, para a recuperação da economia nacional.

Efetivamente, de acordo com o "Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015 apresentado pelo XIX governo; *"o programa de privatizações é um pilar fundamental, enquadrando-se nos objetivos de redução do peso do Estado na economia e de aprofundamento da integração europeia, designadamente por via da abertura do capital das empresas ao investimento estrangeiro. O investimento direto estrangeiro e a tomada de participações por não residentes em empresas portuguesas são veículos que permitem aceder ao financiamento externo sem incorrer em endividamento adicional e que, no*

médio e longo prazo, conduzirão a um aumento da concorrência e de eficiência” (2011:18).

O prémio Nobel da Economia, Joseph Stiglitz, cidadão americano, em “Os Loucos anos 90”, escreveu o seguinte: *“Tanto através da nossa diplomacia económica como através da influência do Fundo Monetário Internacional, dominada pela América, o Tio Sam tornou-se o Dr. Sam, dando receitas ao resto do mundo: Corte este orçamento. Baixe essa barreira comercial. **Privatize** este serviço público”*. E acrescentava também: *“Fora do país, a principal preocupação em qualquer crise estrangeira pareceria ser o mais rápido e completo reembolso das dívidas a bancos americanos e a outros bancos ocidentais, a ponto de se fornecerem milhares de milhões de dólares para assegurar que isso acontecesse”* (2003: 92 e 93). E Portugal não fugiu a esta regra, a maior parte do empréstimo de 76.000 milhões de euros foi utilizada para pagar aos credores, muitos deles bancos e fundos estrangeiros, e para apoiar bancos “nacionais”, contrariamente à mensagem que se pretendeu passar junto da opinião pública de que o empréstimo era necessário para pagar salários e pensões.

Torna-se assim evidente que não se aprendeu nada com a 2ª grande recessão que teve início em 2007, pois os argumentos usados continuam a ser os mesmos (“redução do peso do Estado na economia”; compra de empresas portuguesas por estrangeiros não aumenta o endividamento do país; é necessário reduzir a despesa pública para reduzir o Estado ao mínimo e assim o défice orçamental, etc.).

3.2. O reforço da globalização capitalista, o aumento das desigualdades e da dimensão e frequências das crises nacionais e internacionais

Antes de avançar mais com a investigação torna-se necessário precisar que dimensões da globalização serão consideradas na nossa investigação para não serem depois indicadas omissões. Para isso, interessa precisar o conceito de globalização, e como ele é entendido nesta investigação.

Embora existam inúmeras definições apresentadas por diversos autores, escolhamos a de Boaventura de Sousa Santos, por um lado, por considerar as várias dimensões deste processo extremamente complexo e, por outro lado, porque se revela mais adequada para os objetivos da investigação.

Boaventura de Sousa Santos, na obra coletiva que organizou, com o título *"Globalização: Fatalidade ou utopia"* considera várias dimensões do fenómeno da globalização, nomeadamente as seguintes: (a) *A globalização económica neoliberal caracterizada por uma enorme concentração do poder económico por parte das empresas multinacionais (já em 1996, das 100 maiores economias do mundo, 47 são empresas multinacionais; 70% do comércio mundial é controlado por 500 empresas multinacionais; 1% das empresas multinacionais detém 50% do investimento direto estrangeiro) ; (b) A globalização social geradora de desigualdades entre regiões e mesmo no interior dos países (nos EUA, já em 1996, 1% das famílias norte-americanas detinha 40% da riqueza do país e as 20% mais ricas detinham 80% da riqueza do país); (c) A globalização política, em que o papel do Estado-Nação se dilui e "parece ter perdido a sua centralidade tradicional enquanto unidade privilegiada de iniciativa económica, social e política"; (d) A globalização cultural em que levanta a questão de se saber "o que se designa por globalização não deveria ser mais corretamente designado por ocidentalização ou americanização, já que os valores, os artefactos culturais e os universos simbólicos que se globalizam são ocidentais e, por vezes, especificamente norte-americanos"* (2002: 31-55).

Carlos Pimenta, professor catedrático da Faculdade de Economia do Porto, diz que *"a globalização confirma a importância da teoria do imperialismo, mas veio também, em certa medida, pôr em causa, a teoria do capitalismo monopolista de Estado, exatamente pela componente da mundialização que assumiu, pelo enfraquecimento dos Estados em relação às empresas, pela forma de estas atuarem num quadro de liberdade de circulação do capital"* (2010:20).

Sem pretender subvalorizar qualquer uma das dimensões referidas por Boaventura de Sousa Santos do processo de globalização, na nossa investigação interessa-nos, por razões evidentes, a globalização neoliberal, que tem uma posição hegemónica no mundo atual, e nomeadamente na sua dimensão económica e financeira, a qual é entendida normalmente como o processo crescente de integração económica e financeira internacional, que abrange já de uma forma significativa o comércio de bens e serviços e a mobilidade dos fatores de produção, nomeadamente o capital, mas ainda pouco o trabalho, com efeitos também nos media e na própria cultura. Dentro

das diversas formas de globalização, a globalização financeira, que é uma das suas principais facetas, ocupa um lugar central pois é aquela que avançou mais rapidamente, condicionando todo o processo e acabando os seus objetivos por serem os dominantes até pelo poder das instituições financeiras à escala global a que está associada e através das quais é concretizada. E dentro desta, preocupa-nos bastante o enfraquecimento que daí resultou do “Estado-nação”, nomeadamente a sua dependência em relação aos “mercados” num contexto de uma globalização em que o domínio das empresas transnacionais não tem parado de crescer.

Como resultado do movimento maciço de privatizações referido anteriormente, os grupos económicos e financeiros internacionais viram o seu poder consideravelmente reforçado e, como afirma Fontanel, *“as firmas multinacionais são pontas de lança da mundialização”* (2005: 313), evidentemente por serem, ao mesmo tempo, os principais promotores da globalização capitalista e, também, os seus principais atores e beneficiários.

Jaques Fontanel, em “Globalização em análise” considera cinco etapas ou graus diferentes da globalização das atividades no processo de desenvolvimento das firmas multinacionais. Uma primeira etapa, que seria *“o aprovisionamento feito por empresas estrangeiras no mercado de origem”*. Uma segunda, seria aquela em que o *“início da globalização ocorre com algumas exportações asseguradas por intermediários e a concessão de licenças no plano internacional”*. Uma terceira etapa, corresponderia já a um *“estádio intermédio de globalização que surge com a montagem final nos mercados de destino, sendo a conceção e fabricação totalmente efetuadas no país de origem”*. Uma quarta etapa, consistiria num *“estádio avançado de globalização que pressupõe uma produção integrada no estrangeiro, inclusive de componentes principais. A conceção, o desenvolvimento, o financiamento e as funções essenciais da empresa estão largamente repartidas pelas sociedades filiais”*. Finalmente, o estado mais avançado de globalização pressupunha *“a integração das atividades no plano mundial: gestão, controlo financeiro, I&D, produção e comercialização.”* (2005: 319).

Jeffrey Frieden chama a atenção para o facto de que *“poderosos interesses económicos nas indústrias mais competitivas e tecnologicamente avançadas lutavam pela liberalização e pela integração económica”* (2006: 426), considerando que *“a maior parte dessas empresas de alta tecnologia só era viável com mercados globais. O caso do telefone celular é típico. No ano 2000, foram vendidos cerca de 400 milhões de aparelhos, e o líder de mercado, Nokia, vendeu aproximadamente 1/3 deles. Os 5 milhões de consumidores da matriz finlandesa respondiam por apenas uma pequena parte dos 128 milhões de telefones vendidos, e mesmo o mercado europeu não era só por si suficiente nem de longe. Somente um mercado realmente global poderia sustentar as imensas despesas em pesquisa, desenvolvimento e marketing necessárias para que a Nokia pudesse manter a sua posição de líder”* (2006: 427).

Assim a globalização capitalista surge, por um lado, como consequência das necessidades de desenvolvimento das grandes empresas e, consequentemente, dos grandes grupos económicos e financeiros que as

controlam, cujos mercados nacionais e mesmo regionais se revelam pequenos e, por outro lado, para que ela fosse possível, nos moldes e com as características da atual, era e é indispensável desregular e privatizar. Portanto, é uma lógica que envolve cada vez mais todo o mundo, a lógica do capitalismo global, que as teorias monetaristas e neoliberais acabam por justificar e dar cobertura ao caminho imposto pelos grandes grupos económicos e financeiros mundiais para poderem atingir os seus objetivos de domínio global.

É evidente que o processo de integração no mercado global não é rígido, podendo uma empresa, ou um grupo económico, saltar etapas ou ter mesmo outras características, tudo dependendo da sua dimensão, da sua capacidade financeira, da experiência, do contexto concreto onde opera, etc..

Mas o processo apresentado tem a virtude de chamar a atenção para o facto de que a integração de uma empresa no mercado global não se faz de uma forma instantânea e única. É um processo que pressupõe a nível de cada empresa etapas, que poderão ser diferentes das indicadas. Será certamente importante analisar não só em que etapa cada grupo económico e financeiro a operar em Portugal se encontra e suas características, mas também o caminho que percorreu, quais as características do caminho seguido, e o que lhe falta ainda percorrer, se faltar. E como se concluirá o caminho seguido por cada grupo em Portugal é específico variando de grupo para grupo.

A vertente financeira da globalização foi aquela que mais se desenvolveu. E como refere Fontanel, no desenvolvimento desta as privatizações tiveram um papel chave, já que elas *“aumentaram a importância da especulação financeira. E esta não cria nada de novo, uma vez que todos os fatores de produção existem de antemão, mas leva a um aumento das atividades financeiras, criando ações e obrigações e promovendo novos créditos bancários”* (2005: 265), como já está a suceder com a China Three Gorges na EDP em Portugal..

Um instrumento importante da atual globalização financeira, que também a caracteriza, são os *“hedge funds”*, ou fundos especulativos, que são fundos de risco máximo, totalmente desregularizados até à crise financeira internacional com início em 2007, que não tinham de registar-se nos reguladores da bolsa nem nos da banca, nem de lhes prestar contas, e que tiveram um papel fulcral na especulação, já que movimentavam valores gigantescos, tornado possível por uma elevada alavancagem. Se utilizarmos como medida o rácio que se obtém dividindo o valor dos ativos desses fundos pelos capitais próprios, conclui-se que, em 1998, o valor desse rácio era já de 1 para 125 e, em 2007, tinha subido de 1 para 155. Mas para se poder ficar com uma ideia mais clara do que isso representava interessa ainda referir que, durante este período, o valor dos ativos destes fundos passou de 250 mil milhões de dólares USA para 2.250 mil milhões de dólares e o seu número cresceu de cerca de 3.500 para perto de 11.000 (Mota, Lopes e Margarida, 2009).

Como escreveram também os mesmos autores, *“uma das características*

destes fundos é o seu efeito de alavanca ou efeito de utilização do crédito que representa a capacidade do fundo trabalhar com dinheiro dos outros, via linha de crédito obtida junto dos grandes bancos. Deste modo a taxa de rentabilidade em relação aos fundos próprios aumenta fortemente” (2005:109). No entanto, também desta forma foi posta em causa a estabilidade e o funcionamento do próprio sistema financeiro, obrigando depois os Estados a intervir utilizando, para isso, meios financeiros pagos pelos contribuintes.

Apesar do carácter claramente especulativo destes fundos, tendo contribuído de uma forma importante para a crise financeira internacional com início em 2008, Alan Greenspan, ex-presidente da Reserva Federal dos EUA refere-se a eles, no seu livro *“A Era da Turbulência”*, da seguinte forma: *“De facto, os hedge funds têm assumido um papel crítico no mercado de capitais mundiais...Basicamente, não estão regulados e espero que se mantenham assim. Impor uma série de regulamentos só servirá para continuar a reprimir o entusiasmo na procura de lucros sustentáveis As economias mundiais só piorariam com essa situação”* (2007: 399). A cegueira provocada pela ideologia neoliberal dominante até determina que os lucros especulativos sejam transformados em *“lucros sustentáveis”*.

O Grupo de Lisboa considera *“três motores da globalização: liberalização, privatização e desregulamentação”* (1994: 60).

Segundo também o Grupo de Lisboa, *“tornar os mercados nacionais abertos ao livre comércio e movimento de bens e serviços, pessoas e capitais é um dos mandamentos sagrados da economia de mercado”* (1994: 61). No entanto, para poderem funcionar de forma eficiente, a privatização e a liberalização dos mercados nacionais, necessitavam de um terceiro elemento: a desregulamentação. *A desregulamentação tornou-se o terceiro motor do presente processo de globalização”* (1994: 62).

A liberalização, a privatização e a desregulamentação, os três “credos” do neoliberalismo, serviram os principais objetivos dos grupos económicos e financeiros, pois permitiram a estes aumentar significativamente o seu poder e domínio não só ao nível de um país mas também no mercado global, por um lado, e, por outro lado, multiplicar os lucros. É por esta razão que eles procuraram e, em certa medida, conseguiram impor estes princípios, durante as últimas décadas do séc. XX e no início do séc. XXI, aos governos dos países, com o apoio de organismos internacionais, como o FMI, o Banco Mundial, o Banco Central Europeu, e a própria Comissão Europeia, condicionando assim todas as políticas nacionais e internacionais.

E mesmo depois do início da crise de 2008, numa perfeita fuga para a frente, os defensores da globalização neoliberal, continuam a atacar aquilo que designam por *“presença excessiva do Estado na economia”*, continuando a ter o importante apoio de organismos internacionais referidos anteriormente, que aproveitaram os pedidos de resgate feitos por países com crises de dívida soberana para impor *“soluções”* neoliberais, cuja falência já tinha sido claramente comprovado pela crise internacional com início em 2008.

Há ainda um outro aspeto da globalização referido agora por João Ferreira do Amaral na revista Cadernos da Economia de Out./Dez.2009, até aqui omitido que interessa realçar.

Em oposição com as teorias da OMC de liberalização do comércio internacional e dos seus efeitos sempre positivos para todas as partes envolvidas, João Ferreira do Amaral considera que *“graças à sua grande dimensão – a China é a segunda economia mundial e tem 1/5 da população do globo – as grandes economias abertas podem produzir tudo, mesmo produtos de grande sofisticação tecnológica, uma vez que, se em termos relativos tem uma menor percentagem de mão-de-obra qualificada, a verdade é que a população é tão grande que em valores absolutos a mão-de-obra qualificada é mais numerosa do que a que existe em muitas das economias avançadas. Como os custos da sua mão-de-obra, seja qualificada ou não, são muito inferiores aos dos países ocidentais, não é preciso um raciocínio muito sofisticado para concluir que as economias emergentes poderão constituir um verdadeiro furacão que varrerá, (já está a varrer, na verdade) as economias ocidentais e que estas, para não desaparecerem, no contexto atual, só terão de reduzir drasticamente o seu nível de vida”. E conclui: “Se as economias ocidentais quiserem impedir uma queda brutal do seu nível de vida, só há uma hipótese: enquanto ainda dispõem de força política, terão de impor uma regulação do comércio internacional”* (Amaral, 2009:8). Portugal, com o “Memorando de entendimento”, está a ser obrigado a optar por “uma queda brutal do seu nível de vida”.

Na reflexão anterior de João Ferreira do Amaral, que nos parece correta, há ainda um aspeto importante que interessa referir, pois ele prende-se diretamente com o objetivo da nossa investigação. A entrada no mercado global das grandes economias emergentes, como é a da China, com baixos custos salariais e sociais, nomeadamente a nível de sistemas universais de saúde e de segurança social, que ainda não possui, o que torna possível as elevadas taxas de poupança interna que apresenta, e com elevados apoios estatais, está a ser também aproveitada pelos grandes grupos económicos internacionais para assim aumentar o seu domínio sobre a economia mundial e obterem grandes benefícios. Efetivamente, no âmbito da sua gestão global estão a aproveitar as facilidades concedidas pelo governo para se instalarem na China, tirando assim proveito das vantagens competitivas oferecidas por este país, nomeadamente mão de obra barata e abundante, e um enorme mercado potencial (o atual é já muito grande em relação ao de muitos outros países) para competirem também no mercado global, contribuindo assim para a grave crise económica que atinge atualmente as economias mais desenvolvidas, que se referia João Ferreira do Amaral.

Como afirma Robert Shapiro, *“a China atualmente deve cerca de metade da sua quota da indústria transformadora global às empresas estrangeiras e não às empresas nacionais, incluindo a maior parte da produção de gama alta e de alta tecnologia”* (2008: 196). Portanto, a China transformou-se assim numa grande plataforma da indústria transformadora aproveitada também pelas empresas transnacionais que a partir dela, e tirando partido nomeadamente dos seus recursos baratos, “atacam” os mercados de origem

concorrendo com êxito com as empresas nacionais, levando à ruína muitas delas. Desta forma a tecnologia mais avançada, controlada por essas empresas estrangeiras, é já utilizada na China.

O investimento estrangeiro tem um papel muito importante na globalização capitalista atual. No entanto, há efeitos do investimento estrangeiro que são geralmente omitidos.

Dunning e Lundan, indicam que podem ser utilizados vários indicadores (modelos matemáticos) para analisar os efeitos do investimento estrangeiro, no entanto referiremos apenas um, a título de exemplo (2008: 478), já que ele torna claro alguns aspetos que normalmente são esquecidos em Portugal, quando se analisam os casos da Autoeuropa e, antes, o da Quimonda que fechou como consequência da crise de 2008. E esse modelo é o seguinte.

$$Bd = ((X + K) - (Ck + Cr + R + D))$$

Em que **Bd** é o saldo (positivo ou negativo) da conta da balança de pagamentos da filial; **X** o valor das exportações da filial; **K** o valor das entradas de capital; **Ck** valor dos bens de investimento importados; **Cr** o valor de mercadorias correntes importadas, nomeadamente componentes; **R** “royalties” e custos de gestão transferidos para o estrangeiro; **D** dividendos mais juros transferidos para o estrangeiro.

Utilizando esta medida de avaliação, os mesmos autores referem (2008:479) que *“exceto num país (Kenya), as filiais de multinacionais provocaram um saldo negativo líquido (défice) nas suas transações externas (com uma percentagem das suas vendas líquidas) compreendido entre -55% para o Irão e -11,7% para a Índia”*. Este estudo realizado em 1997, com o objetivo de avaliar as consequências na Balança de Pagamentos dos países de localização de filiais de empresas estrangeiras baseou-se em dados de 159 MNEs de seis países desenvolvidos com investimentos realizados entre 1970 e 1973.

Em Portugal, a Autoeuropa, que é normalmente apresentada como modelo, arrancou em 1995 com uma incorporação nacional de 46% (o mínimo contratualizado era de 45%), tendo chegado a 54% em 2003 e 2006, mas depois, como consequência da política de centralização de compras na Alemanha, foi reduzida significativamente para entre 20%-30%, o que levou ao fecho de várias empresas em Portugal, que funcionavam no chamado “parque”, e que produziam principalmente componentes para a Autoeuropa.

Recentemente, devido a problemas com transporte de componentes que levou à quase paralisação da Autoeuropa, a incorporação portuguesa foi aumentada tendo atingido, em 2010, cerca de 58% segundo declarações do seu diretor geral (Público, 26.8.2011). No entanto, nas Estatísticas do Comercio Internacional de 2010, divulgadas pelo INE, a Wolkswagen Autoeuropa Lda, aparece como a 2ª empresa que mais exporta, mas também como a 3ª empresa que mais importa (2011, pág. 65), portanto, a

realidade é bem diferente daquela que se procura dar quando se apresenta a Autoeuropa apenas como o 2º maior exportador

Apesar destas evidências, e da forma como as empresas transnacionais estão a aproveitar a globalização para aumentar os lucros, e das consequências da grave crise internacional, a OMC continua a defender ainda uma maior liberalização do comércio internacional, com a justificação de que isso contribuiria para superar mais rapidamente a grave crise global de 2008.

Há ainda um outro aspeto na globalização, cujas consequências sociais são também significativas, que é normalmente também esquecido, apesar de se inserir claramente em todo o processo que temos vindo a analisar, pois é um instrumento importante utilizado pelos grandes grupos económicos internacionais para aumentar a competitividade no mercado global e incrementar os ganhos, que é a crescente fragmentação do processo produtivo.

Esta fragmentação, associada à liberalização do comércio e serviços e à mobilidade quase total do capital financeiro, está a ter um impacto muito grande quer no agravamento das desigualdades, quer na distribuição da riqueza e dos rendimentos não só à escala global (entre regiões, entre países), mas também em cada país, quer ainda na segurança e qualidade do emprego.

Como afirma Jeffry Frieden *“os financiamentos, investimentos e as tecnologias internacionais aceleram a globalização da produção, enquanto os recursos em busca de lucros eram movimentados de um local para outro, em quantidade e velocidades cada vez maiores. Esta redistribuição contínua da produção levou a uma especialização mais ampla nos países e nas regiões. Bens antes produzidos em um país podiam ser divididos agora em partes, cada um fabricado numa nação diferente. As empresas podem desagregar a produção em pequenas partes e ajustar os investimentos de forma a se beneficiar dos locais mais vantajosos”. Assim, “ as forças globalizantes impulsionaram e atraíram diferentes regiões do mundo para uma divisão de trabalho ainda mais eficiente. Áreas com melhores níveis de educação se especializaram em operações de administração e controle, pesquisa e desenvolvimento, e outras atividades relacionadas. Aquelas com profissionais bastante capacitados se concentram em processos que exigissem habilidades específicas. Países com contingentes de trabalhadores sem especialização construíram vantagem comparativa com mão-de-obra barata, assim como aqueles com recursos naturais abundantes exploram esses recursos”* (2006: 443- 444). Para os grandes grupos económicos, o conjunto de todos os países, e não apenas um, passou a ser o campo privilegiado da sua atuação.

Os grupos económicos, na busca de um maior domínio do mercado e de um retorno sempre maior, procuram tirar partido das vantagens comparativas existentes entre os diferentes países, não apenas em relação à mão de obra barata, que é normalmente referida para explicar as deslocalizações, embora se esqueça que este aspeto não poderá ser isolado da produtividade dessa

mesma mão de obra (o que é muito barato pode-se tornar, em certos casos, caro), mas também em relação à abundância de trabalho altamente qualificado, de capitais abundantes e com taxas de juro mais baixas, de infra-estruturas adequadas, de mercados ou da proximidade a mercados de grande dimensão, de políticas governamentais de apoio muito favoráveis ao investimento estrangeiro ou às grandes empresas, etc., etc..

Os grandes grupos económicos atuando à escala global, com o objetivo também de maximizar os lucros, procuram tirar partido simultaneamente de todas estas vantagens, e não apenas de uma, o que é só possível fragmentando cada vez mais todo o processo produtivo e também a gestão, embora centralizando-a a nível estratégico, e deslocando para cada um desses países a(s) atividade(s) mais adequada(s) para tirar partido das vantagens oferecidas por cada um deles.

Desta forma tem-se assistido a uma desintegração da cadeia produtiva, destinando-se a chamada "lean production", ou seja, a parte da produção de menor valor acrescentado, normalmente às economias emergentes de mão de obra de baixo custo, reservando para os países mais desenvolvidos as partes da produção de maior valor acrescentado o que, no fundo, permite o controlo de todo o processo produtivo e a retenção da parte mais substantiva do valor acrescentado.

Assim, os problemas criados às economias mais desenvolvidas pelas economias emergentes, nomeadamente pela China, referidos por João Ferreira do Amaral, não podem ser interpretados, a nosso ver, como apenas uma consequência da integração no mercado global destas economias, mas também como um resultado da atuação à escala mundial dos grandes grupos económicos e financeiros, que instalam unidades nesses países, para tirarem proveito da abundância e do baixo custo dos seus recursos, para daí "atacarem" não só os mercados desses países mas também os dos países de origem acabando, desta forma, por eliminar os concorrentes nos seus países.

Como afirma Jeffry Frieden, o crescimento tornado possível pela globalização dos mercados e assente " *na produção para exportação, na atração do capital estrangeiro; em investimentos pesados em capacitação da força de trabalho local, e no desenvolvimento das infraestruturas*" (2006: 447) acarretou benefícios nomeadamente para os países pobres do Leste Asiático e para outros, no entanto foi um desenvolvimento em que as desigualdades se acentuaram, em que a dependência ao estrangeiro cresceu, e em que periodicamente as economias desses países são assoladas por crises devastadoras, que determinam enormes retrocessos económicos e sociais.

As consequências de todo este processo não se limitam às economias emergentes. Elas também se alargaram às chamadas economias avançadas. Portugal, uma economia com um grau de abertura elevado, também não conseguiu escapar às consequências com características semelhantes.

Jeffry Frieden considera que "os países tragados pela implacável rivalidade

dos mercados mundiais eram levados a aguçar as suas habilidades competitivas e a se concentrar no que produziam melhor. Ao fazerem isso, suas economias se tornaram mais eficientes e cresceram mais rapidamente” (2006: 460). Por exemplo, “os primeiros quatro tigres asiáticos – Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Singapura – usaram os baixos salários para determinar logo no início a sua pretensão de produzir manufaturas intensivas em mão-de-obra, como roupas, calçado e móveis” (2006: 459).

No aproveitamento das economias emergentes pelos grupos económicos internacionais para alcançar um maior domínio da economia mundial e assim obter lucros mais elevados tem tido um papel importante o comércio, cada vez mais intenso e não controlável, no interior das próprias empresas multinacionais, o que agrava ainda mais a vulnerabilidade dos diferentes países às práticas dessas empresas.

Dunning e Lundan, em *“Multinational Enterprises and the Global Economy”*, 2008, concluem, com base em diversos estudos empíricos realizados por diversos autores, e contrariamente à ideia dominante em Portugal a nível do pensamento económico oficial relativamente ao papel do investimento estrangeiro e das empresas multinacionais, que há evidência empírica de que, em vários casos, existe complementaridade entre produção realizada no estrangeiro por essas empresas e aumento das exportações dos países onde essas empresas multinacionais têm a sua origem. E isto porque entre as diversas empresas pertencentes à rede, em que a empresa sede tem um papel de direção estratégica, realiza-se um intenso “comércio” intra-empresas, em que as filiais têm de utilizar as componentes cuja produção é concentrada nos países que oferecem melhores vantagens comparativas, até também para poderem tirar partido das economias de escala, dos preços de transferência fixados pela sede que, muitas vezes, são utilizados para transferir lucros para os países onde pagam menos impostos, apesar dos esforços feitos pelos países onde se situam as filiais para impedir tais práticas, nomeadamente através dos chamados “acordos de preços de transferência” de difícil e demorada negociação (entre 2 a 4 anos, em Portugal).

Estes autores referem mesmo que *“a performance das empresas multinacionais americanas têm tido um importante papel na redução do elevado défice da Balança de Pagamentos dos Estados Unidos” (2008:474).*

Em Portugal, como iremos mostrar, o investimento no estrangeiro dos grupos económicos a operar em Portugal tem contribuído para a degradação da balança de rendimentos portuguesa.

A fragmentação da produção teve um papel importante na ampliação da recessão mundial com início em 2008, pois como afirma Andreff, *“daí resulta um forte grau de dependência entre os processos de produção localizados em países diferentes e uma perda de autonomia dos sistemas produtivos nacionais” (2001: 111).*

Esta forte dependência dos processos produtivos localizados em países diferentes funcionou como um mecanismo amplificador da crise nos

chamados “países-hospedeiros”, com graves repercussões sociais, agravando o desemprego e as desigualdades. Em Portugal, o exemplo concreto da Quimonda, uma das principais empresas exportadoras a operar no nosso País que acabou por encerrar, quando a empresa mãe localizada na Alemanha enfrentou graves dificuldades, mostra bem as consequências das estratégias dos grandes grupos económicos à escala global, e como esta perda de autonomia dos sistemas produtivos nacionais poderá contribuir para o agravamento da recessão económica a nível de cada país.

Cristina Manteu, do Departamento de Estudos Económicos do Banco de Portugal, num artigo publicado no Boletim Económico da Primavera 2008 desta instituição, escreveu : *“A emergência destas novas economias (China, Índia e países da Europa Central e de Leste) dotadas de abundante mão-de-obra e a diminuição dos custos de transportes comunicações e coordenação vieram reforçar a tendência para a reorganização dos processos produtivos numa base mundial, tendo em vista a redução dos custos. Em particular, no período mais recente, verificou-se um aumento das transferências de atividades industriais e de serviços empresariais das economias avançadas para países com custos de produção mais baixos. Esta transferência consiste em contratar parte do processo produtivo a fornecedores estrangeiros, abrangendo a produção de partes, componentes ou produtos semi-acabados, bem como de serviços”* (2008:80). É evidente que tudo isto se enquadra na estratégia dos grandes grupos económicos que atuam à escala global.

Apoiando-se nas atuais teorias do comércio internacional, a mesma autora sustenta que, apesar de tudo, todos ganham. Joseph Stiglitz , prémio Nobel da economia, defende precisamente o contrário. Em *“Tornar eficaz a globalização”*, ele afirma o seguinte: *“A minha pesquisa não só tinha lançado dúvidas quanto à validade das reivindicações gerais sobre a eficiência do mercado, como também sobre algumas das crenças fundamentais subjacentes à globalização, tais como a noção de que o comércio livre conduz necessariamente a uma melhoria do bem-estar social”* (2006:8).

Estas teorias, a que se “agarra” Cristina Manteu, baseiam-se em pressupostos que, a nosso ver, não se verificam, ou, pelo menos, não têm lugar no mundo atual, com a facilidade, rapidez e abrangência como são considerados nessas teorias.

Um desses pressupostos básicos é que os recursos produtivos libertos devido ao facto da produção interna ser substituída por produção importada de países com maiores vantagens comparativas em certos aspetos (por ex., mão de obra barata) seriam transferidos de uma forma automática e quase imediatamente para os setores onde o país tem vantagens comparativas, nomeadamente de grau tecnológico mais elevado.

Isso muitas vezes não acontece. O que pode suceder é que isso mesmo não se verifique, como se está a observar em Portugal em relação à mão de obra pouco qualificada que tem sido despedida em empresas de trabalho intensivo (ex. vestuário, têxteis, calçado, construção), tendo causado em Portugal, segundo o INE, entre 2007 e o 2º Trimestre de 2012, a destruição

de 903,7 mil empregos ocupados por trabalhadores com um nível de escolaridade até 3º ciclo do ensino básico, que depois poucos conseguem encontrar trabalho em empresas ou setores mais qualificantes caindo, por isso, no desemprego de longa duração donde apenas um número reduzido de trabalhadores consegue sair, pois são considerados “velhos para o trabalho, mas novos para se reformarem”. E os que conseguem arranjar emprego são normalmente em profissões ainda menos qualificadas do que aquelas que tinham e a receberem salários ainda mais baixos.

A alteração da lei do subsídio de desemprego (Decreto-Lei 220/2006) em Portugal em 2010 vai acelerar aquela tendência, já que o desempregado ficou obrigado a aceitar um emprego desde que o salário seja igual ao subsídio de desemprego que estava a receber, cujo valor é igual ou inferior a 75% do salário líquido que recebia no emprego anterior ao despedimento. E com contratos precários e de curta duração, o trabalhador que caia frequentemente no desemprego, e o seu número tem crescido (no 4º Trimestre de 2010, os trabalhadores com contratos a prazo eram já 719 mil) fica sujeito a um processo de redução gradual da sua remuneração, que só tem como limite o salário mínimo nacional. E no fim de 2011, o governo de Passos Coelho alterou novamente a lei do subsídio de desemprego, reduzindo o período do tempo em que o desempregado tem direito a receber o subsídio de desemprego assim o valor deste subsídio (para além disso, . Ao fim de 6 meses sofre automaticamente uma redução de 10%).

Apesar das teorias do comércio internacional defenderem que a *“liberalização do comércio acarreta a criação líquida de emprego nos setores com vantagens comparativas, e destruição líquida de emprego nos setores com desvantagens comparativas”* (Manteu, 2008: 90), existe evidência empírica, pelo menos em Portugal, que a criação não compensa a destruição, e que mesmo uma parte da criação líquida de emprego não se faz nos setores com vantagens comparativas, mas sim nos setores de bens não transacionáveis.

Mesmo a melhoria dos termos de troca que resultaria da globalização pode ser ilusória. Efetivamente, como parece estar a verificar-se em Portugal, onde se tem registado uma variação negativa dos preços do vestuário, têxteis e calçado importados, e um aumento dos preços do vestuário, têxteis e calçado exportados (como consequência da especialização e efeito intra-setorial a nível do comércio), o que tem determinado uma melhoria nos termos de troca (Cardoso e Esteves, 2008: 113), tal melhoria tem sido acompanhada por um elevado número de despedimentos de trabalhadores que, caindo no desemprego, muito dificilmente sairão de tal situação.

Uma questão importante que as atuais teorias do comércio internacional não conseguem também dar uma resposta satisfatória, é relativamente às classes sociais beneficiadas e prejudicadas com a liberalização crescente do comércio internacional que tem caracterizado a atual globalização capitalista. E isto porque a análise que fazem toma normalmente como sujeitos de atuação os países e, mesmo, quando se desloca para os fatores produtivos (capital e trabalho), o pressuposto que acaba por estar subjacente é que, a longo prazo, todos ganham, embora reconheça que se verificará uma

tendência de igualização das remunerações dos fatores produtivos a nível global, o que significa admitir, no fundo, a tendência de baixa das remunerações da mão de obra dos países mais avançados na direção das chamadas economias emergentes, o que em certa medida contraria o pressuposto inicialmente admitido.

Há ainda um outro pressuposto fundamental destas teorias que não é, a nosso ver, pacífico, que é o seguinte: nas economias emergentes o rácio capital/trabalho é extremamente baixo o que associado à baixa qualificação da população determinaria uma produtividade reduzida. Por esta razão, as economias avançadas teriam sempre vantagens comparativas nos setores de capital e conhecimento intensivo, onde o rácio capital/trabalho é muito mais elevado. No entanto, estas teorias esquecem, a nosso ver, que esse problema atual das economias emergentes poderá ser ultrapassado, pelo menos em determinados setores, pelas empresas multinacionais, que constroem ou deslocam para esses países unidades produtivas completas (na China, como refere Robert Shapiro, representa metade da indústria transformadora), e que aproveitam a imensa (em termos absolutos) mão de obra qualificada que esses países já possuem, apesar de representar ainda uma percentagem reduzida da sua população corresponde a milhões de trabalhadores, devido à dimensão da população total desses países. E apesar de muitos defensores das atuais teorias do comércio internacional considerarem que países mesmo como a China e a Índia não têm capacidades para exportar produtos de elevada tecnologia, o certo é que a realidade está a mostrar que, gradualmente, esses países estão a atingir patamares cada vez mais elevados em termos tecnológicos, representando esses produtos uma parcela crescente das suas exportações, sendo de prever que ultrapassem o atraso ainda existente em pouco tempo. Para além disso, estes países, como consequência da liberalização dos movimentos do capital e do comércio, são cada vez mais também plataformas de atuação dos grupos económicos na sua estratégia global, não só para produzir neles e exportar para todo o mundo mas também para dominarem os novos mercados desses países emergentes.

A globalização e o crescimento rápido da quota do comércio internacional das economias emergentes, está a gerar grandes desequilíbrios a nível mundial, de que são expressão os elevados excedentes na balança comercial desses países, nomeadamente da China, e os elevados défices na balança comercial das economias desenvolvidas, de que é exemplo paradigmático os EUA, que tem sido financiado à custa de aplicações estrangeiras nos mercados financeiros americanos (a China, em Outubro de 2010, detinha diretamente 906.800 milhões de dólares de títulos da dívida pública americana).

Estes desequilíbrios a nível da economia mundial têm gerado elevada liquidez que, associada às crescentes desigualdades, constituiu uma das condições que também contribuiu para a grave crise internacional com início em 2008.

A deslocalização de unidades produtivas e a fragmentação do processo produtivo, simultaneamente causa e consequência do processo de

globalização, tem sido fundamentalmente impulsionado pelas empresas multinacionais, que integram grandes grupos económicos, obtendo dessa forma elevados benefícios e maximizando os seus lucros.

Estes dois fenómenos – deslocalização e fragmentação - têm também determinado o desemprego crescente nas economias mais avançadas, o que está a provocar igualmente uma pressão muito grande sobre os salários de todos os trabalhadores, e não apenas dos trabalhadores diretamente afetados por aqueles fenómenos, levando à baixa geral dos salários reais ou, pelo menos, impedindo o seu crescimento de acordo com o crescimento da riqueza e contribuindo também para o agravamento da exploração do trabalho, com o consequente aumento da taxa de mais valia, e das desigualdades sociais.

Está-se a assistir, como consequência da globalização e do aproveitamento que os grandes grupos económicos estão a fazer dela, a uma gigantesca redistribuição mundial da riqueza e do rendimento, quer a nível global quer em cada país, processos que estão profundamente interligados, em benefício de uma minoria que controla esses grandes grupos económicos, e em prejuízo da maioria dos trabalhadores. E não se pense que isso se refere apenas aos países menos desenvolvidos, pois mesmo nos Estados Unidos esse fenómeno é reconhecido por diversos autores. Portugal também não escapa aos mesmos efeitos.

Face as estas evidências empíricas crescentes dos efeitos da globalização aparecem autores, como Robert Reich, que procuram deslocar a competição entre grandes grupos económicos atuando à escala global, e a dominação que está intimamente associada, para a competição entre as pessoas, responsabilizando estas pelo fracasso e pela situação de desemprego em que caem.

Embora Robert Reich coloque o problema fundamentalmente em termos americanos (EUA) o certo é que está subjacente toda uma intenção de uma explicação universal, e mesmo relativamente aos Estados Unidos tal “teoria” não se ajusta com a realidade.

Efetivamente, quando ele afirma que “ *a questão é que os americanos estão a tornar-se elementos de um mercado internacional* ” ; que “ *a competitividade dos americanos no mercado global passa a depender, não da prosperidade de qualquer empresa americana ou ramo industrial americano, mas das funções desempenhadas pelos americanos – o valor por eles acrescentado – na economia global* ”; e que “ *à medida que descartamos conceitos ultrapassados de competitividade de empresas americanas, indústria americana e economia americana e os reformulamos em termos de competitividade da força de trabalho americana, torna-se visível que os sucessos e os fracassos não serão partilhados por todos os nossos cidadãos* ” (Reich, 1996: 246 - 247), tornando-se assim evidente que o que se pretende, no fundo, é substituir os conflitos entre classes, entre grupos sociais organizados, por conflitos entre indivíduos, entre pessoas.

No entanto, esta “teoria” acaba por reconhecer que, no atual processo de

globalização, existem não só ganhadores (os “*analistas simbólicos*”) mas também perdedores (os “*trabalhadores de serviços de rotina*” e os “*de serviços interpessoais*”), o que não é admitido pelas teorias tradicionais do comércio internacional.

Tal ideia é ainda mais clara quando este autor resume o seu pensamento da seguinte forma: *“Até aqui o meu argumento é que o bem-estar económico dos americanos ou, de qualquer outro grupo de pessoas que partilham uma identidade política comum (portanto fica assim clara o desejo de generalizar a sua “teoria”) já não depende da rentabilidade das empresas de que são proprietários, mas do valor que acrescentam à economia global, através das suas qualificações e perspicácia. São cada vez mais as tarefas realizadas pelos americanos, e não o sucesso de entidades abstratas como as empresas ou as economias nacionais, o que determina os seus níveis de vida”* (Reich, 1996: 279).

Desta forma procura-se substituir a luta de classes pela luta entre pessoas, entre trabalhadores com diferentes qualificações ou, para utilizar os conceitos deste autor, entre os “*analistas-simbólicos*” e os trabalhadores de “*serviços de rotina*” e de “*serviços interpessoais*”, e assim também explicar o fosso de rendimentos que se está a verificar entre os primeiros e os segundos no seio da própria sociedade americana que, como reconhece Greenspan, poderá pôr em causa o próprio sistema capitalista americano como se referirá mais à frente.

Para Reich “*a sorte dos produtores de rotina está em declínio. Os fornecedores de serviços interpessoais estão também a ficar mais pobres, embora o seu destino seja menos nítido. Mas os analistas simbólicos - que resolvem, identificam e intermedeiam novos problemas - estão em geral, a ter sucesso na economia mundial*” (1996: 295).

Desta forma faz-se milagrosamente desaparecer as classes sociais, a repartição da riqueza e dos rendimentos, determinada fundamentalmente pela posse da propriedade e pelo controlo dos grandes grupos económicos, cuja desigualdade foi acelerada pela globalização, substituindo-a por uma repartição assente unicamente no saber e na qualificação dos indivíduos, de que eles são individualmente responsáveis.

No mesmo sentido vão outros autores, como Raghuram Rajan que, ao analisar as causas do agravamento das desigualdades na sociedade dos EUA, foca apenas as salariais resultantes das qualificações, nomeadamente níveis de escolaridade, portanto apenas entre trabalhadores, embora também depois as ligue aos efeitos da desregulamentação mas sempre no mesmo âmbito já que esta, segundo ele, provocou um aumento da dispersão salarial. Assim, segundo este autor, nos Estados Unidos, “*os salários de quem estava no percentil 90, o mais alto da distribuição salarial aumentaram aproximadamente 65% no período entre 1975 e 2005 do que os salários dos que estavam no percentil 10 (o mais baixo). Em 1975, quem estava no percentil 90 ganhava, em média, cerca de três vezes mais do que quem estava no percentil 10; em 2005, ganhavam cinco vezes mais*” (2011:50). Esta seria “*a tendência mais preocupante para os EUA*”, segundo Raghuram.

No entanto, num mundo controlado fundamentalmente pelos grandes grupos económicos e financeiros, o fator que comanda todo o processo produtivo é quem detém a sua propriedade, ou quem possui as chamadas “participações qualificadas” que permitem controlar, no fundo, e de facto o grupo embora a maioria do capital seja alheio, encontrando-se, muitas vezes, disseminado por um numeroso conjunto de pequenos acionistas que, na prática, não exercem qualquer poder efetivo na gestão estratégica e operacional do grupo, ou então esse capital alheio pertence a fornecedores ou é obtido através de financiamentos junto da banca.

É evidente que esse poder, contrariamente ao que afirmam Robert Reich e Raghuram Rajan, não resulta da qualificação das pessoas; o que sucede é que estas, a maior parte das vezes, servem e são controladas por quem controla os grandes grupos económicos e financeiros, mesmo que se tenha a ilusão do contrário. Desta forma, a competição não se resume a uma competição apenas entre indivíduos mais ou menos capazes, mais ou menos qualificados, como defende Robert Reich.

Esta análise do processo de globalização, dos seus principais autores e beneficiários, não seria objetiva se não referíssemos os aspetos também positivos da globalização, que também os tem, embora por vezes numa dimensão não tão elevada como são referidos pelos seus defensores, mas que, no entanto, não devem ser omitidos porque seria ignorar a realidade.

Como afirmam Roubini & Mihn, *“a globalização trouxe uma forte melhoria do padrão de vida nas economias emergentes. Centenas de milhões de chineses, indianos, russos e brasileiros e outros cidadãos de economias de mercados emergentes saíram da pobreza. Conseguiram trabalhos braçais mais bem pagos ou até salários de classe média, o que lhes proporcionou um acesso muito maior a bens essenciais de luxo. Por sua vez, cidadãos de economias desenvolvidas viram os preços dos bens e serviços tornarem-se mais acessíveis do que nunca”* (2010: 368).

Embora este retrato “cor-de-rosa” não corresponda totalmente à realidade, pois a globalização com as características da atualmente dominante tem gerado fortes desigualdades e desequilíbrios, causadores de crises profundas e globais, que determinam, por sua vez, maiores desequilíbrios e desigualdades como se analisará mais à frente, num processo cujo fim não está à vista.

O caso da China é um exemplo paradigmático, que tem conseguido elevadas taxas de crescimento económico e criar emprego, para absorver a população libertada da agricultura e resultante do crescimento populacional, à custa fundamentalmente das exportações já que o mercado interno, devido aos baixos salários e à inexistência de sistemas universais de saúde e de segurança social e também ao baixo PIB “*per capita*”, é ainda extremamente reduzido (o consumo na China, medido em percentagem do PIB, é menos de metade do registado nos países desenvolvidos)

Roubini & Mihn reconhecem que “ *a globalização também está associada às desigualdades crescentes de rendimento e de riqueza em economias*

desenvolvidas e em economias de mercados emergentes" (2010: 368).

Edward Luttwak, em *"Turbo capitalismo"*, referindo-se à própria sociedade americana, afirma que já em 1996, *"o empobrecimento crescente dos trabalhadores não qualificados implica que os Estados Unidos estejam num processo de aquisição de rendimento-distribuição característico de um país do Terceiro Mundo com 1% das pessoas realmente muito ricas, e uma significativa minoria (cerca de 12%) a viver abaixo do nível oficial de pobreza"* (2000: 102).

Mais recentemente, Júlio Mota, Luís Lopes e Margarida Antunes, na obra coletiva *"A crise da economia global"*, afirmam que nos EUA *"enquanto os lucros das empresas absorvem uma parcela do rendimento nacional cada vez maior, a parte destinada aos salários tem-se reduzido, diminuindo de 56,5% em 1980, para 51,7% em 2006"* e *"já em 2002, o decil do topo (os 10% da população mais ricos) tem 49,7% do rendimento"*. E *"a taxa de crescimento dos rendimentos reais dos 99% da população com rendimento mais baixo durante o período do presidente Bush (de 2002 a 2006) foi apenas de 0,9%, enquanto para os restantes 1% (os mais ricos) foi de 11%"* (2009: 83).

Os mesmos autores concluem que *"os números do último período significam que os 1% do topo absorvem quase ¾ do crescimento do rendimento do mesmo período"* (2009: 85).

Edward Luttwak, relativamente também à sociedade americana, refere que nos *"Estados Unidos, onde 5% de todas as famílias que se encontram no topo da pirâmide têm visto aumentar a sua parte no rendimento familiar total, passando de 15%-16% na década de 1970 para 17%-18% no princípio da década de 1980 e de 21,4% em 1996, uma alteração espetacular que faz com que os cinco milhões de famílias que mais dinheiro auferem tenham o mesmo rendimento que os cinquenta milhões de famílias que menos ganham"* (2000: 279).

Igualmente Rober Reich, ex-secretário de Estado de Clinton, reconhece que *"ao longo destes anos, os rendimentos médios da quinta parte das famílias americanas mais pobres diminuiu em cerca de 7%, enquanto o rendimento médio da quinta parte mais rica das famílias americanas aumentou 15%. Com isto a quinta parte mais pobre dos americanos ficou, em 1990, com 3,7% do rendimento nacional total, 5,5% abaixo do nível de há vinte anos atrás – a parcela mais baixa recebida desde 1954. E a quinta parte mais rica ficou com um pouco mais de metade do rendimento nacional – a parcela mais alta jamais registada pelos 20% do topo. Os 5% do topo obtiveram 26% do rendimento nacional total, outro recorde"*. (1996: 280).

Em relação à situação dos trabalhadores o mesmo autor afirma que *"O número de trabalhadores americanos pauperizados aumentou em cerca de 2 milhões, ou seja, 23% entre 1978 e 1987 (anos em pontos semelhantes do ciclo económico). Entre trabalhadores a tempo inteiro, não sazonais, o número de pobres subiu ainda mais acentuadamente"* (Reich, 1996: 289).

O próprio Alan Greenspan, ex-presidente da Reserva Federal dos E.U.A, no seu livro a *"Era da Turbulência"*, confirma o agravamento das desigualdades na sociedade americana nos seguintes termos :*"A medida de padrão da concentração de rendimentos das famílias, por exemplo, o Índice de Gini aumentou a um ritmo constante entre 1980 e 2005, de 0,403 para 0,469"* (2007: 422), portanto um valor muito superior ao verificado em Portugal que, em 2009, rondava 0,35, que já era uma sociedade em que o nível de desigualdades é muito grande, superior à média dos países da União Europeia.

Paul Krugman, em relação à mesma questão, no seu livro já publicado em 2012, no capítulo *"Por que é que os ricos ficaram (muitíssimos) mais ricos?"* diz o seguinte, sobre o aumento das desigualdades entre 1979 e 2007 nos EUA, : *"Foi apurado que os americanos ente os percentis 80º e 99º, - ou seja, os 20% do topo, menos o 1% referido pelo movimento Ocupar Wall Street - tinham beneficiado de um aumento de 65% ao longo desse período ... as famílias situadas a meio só beneficiaram de metade desse aumento, e os 20% do fundo da escala tiveram apenas um ganho de 18%. Mas os rendimentos da população do 1º do topo tiveram um aumento de 277,5" e, como já vimos, os rendimentos da população do 0,1% do topo tiveram ganhos ainda maiores"* (2012:88), pois *"o décimo de milésimo dos americanos mais ricos teve um ganho de 660%"* (2012:87).

Em relação à desigualdade de rendimentos entre trabalhadores, Alan Greenspan escreve: *"No início de 2007, os trabalhadores superiores auferiam salários médios/hora de aproximadamente 61 dólares, comparados com 17 dólares dos empregados não supervisores que representavam 4/5 da mão de obra não agrícola. Significa isto que um quinto do número total de americanos empregados ganhava 46% dos salários e ordenados. Em 1997, essa percentagem era de 41%"* (2007: 424).

Perante as graves e crescentes desigualdades que se observam na sociedade americana, mesmo este acérrimo defensor do capitalismo americano vê-se obrigado a manifestar os seus temores da seguinte forma: *"Tenho duas graves preocupações a respeito da nossa capacidade de observar a dinâmica do recente progresso material do mundo. A primeira é o aparecimento de cada vez maiores concentrações de rendimentos, que constitui uma ameaça à fragilidade e à estabilidade das sociedades democráticas. Tanta desigualdade pode, receio bem, originar repercussões politicamente convenientes mas economicamente destrutivas"* (2007: 393).

Em resumo, diversos autores confirmam o agravamento das desigualdades no seio da própria sociedade americana, como consequência da globalização económica neoliberal.

Esta situação não se limitou aos Estados Unidos. As desigualdades cada vez maiores, geradas pelo domínio dos grandes grupos e pela globalização capitalista, expandiram-se por todos os países.

Para se poder ficar com uma ideia desses domínio à escala mundial, e da

dimensão das desigualdades que inevitavelmente gera, interessa referir os resultados de um estudo realizado por três investigadores do Instituto Federal Suíço, divulgado em 2011, citado por Avelãs Nunes no seu livro “A Crise do capitalismo: Capitalismo, Neoliberais e Globalização”. Segundo este autor, uma análise mais fina das participações cruzadas permitiu àqueles investigadores concluir que um grupo constituído por “1.318 empresas transnacionais detinha ou controlava, em conjunto, cerca de 60% da economia mundial”.(2012:20).

Fontanel escreve que “ a liberalização financeira, que é uma opção política, incentivou a especulação e as atividades financeiras não produtivas. O sistema financeiro permite transferências de riquezas intra e interclasses sociais , cria um desemprego crónico e determina baixos salários” (2005: 293), agravando assim as desigualdades não só à escala global (entre regiões e entre países) mas também no interior de cada país

Os governos em muitos países, incluindo em Portugal, promoveram a especulação financeira reduzindo os impostos ou mesmo isentando as mais-valias do pagamento de quaisquer impostos. Como escreveu o Nobel da economia, Joseph Stiglitz , em “Os anos loucos 90”, “os impostos sobre mais-valias foram reduzidos. Os que ganhavam dinheiro a especular e a ganhar na bolsa eram os heróis do dia e seriam menos tributados do que aqueles que ganhavam o pão com o suor do seu rosto. Com a especulação assim abençoada choveu mais dinheiro e a bolha especulativa encheu ainda mais”. (2003:81). Em Portugal, segundo o Estatuto dos Benefícios Fiscais, as mais-valias obtidas pelas Sociedades Gestoras de Participações Sociais (SGPS) , pelas Sociedades de Capital de Risco (SCR), pelos Investidores de Capital de Risco (ICR), e pelos não residentes estão isentas do pagamento de impostos. Isto significa, de acordo com uma estimativa realizada aquando da alteração do imposto sobre mais-valias durante o XVII governo, que cerca de 70% das mais-valias bolsistas, ou seja, esmagadora maioria não pagam impostos. É uma autêntica promoção e apoio do Estado à especulação pois, como refere Joseph Stiglitz, “com as mais-valias taxadas ainda menos de que os dividendos, e outras formas de rendimento, os investidores foram encojados a por mais dinheiro” (2003:237) em tal tipo de investimentos.

A OIT no seu “Relatório global sobre os salários 2010/2011”, referindo-se à crise internacional de 2008, afirmava que “a estagnação dos salários antes da crise pode realmente ter contribuído para a crise e também enfraqueceu a capacidade das economias de recuperar rapidamente” . E acrescentava: “a crise teve as suas raízes estruturais na redução da procura agregada que precedeu a crise”. (2010: 3). Em Agosto de 2012, após o BCE ter defendido mais uma vez a baixa dos custos do trabalho nos países com PAEF (Portugal, Grécia, Irlanda e Espanha) como solução para aumento da competitividade, a OIT veio contestar tal posição com o argumento de que tal solução reduz o consumo interno afetando o crescimento económico (“A decrease in wages does tend to lead to an increase in exports, but it also depresses domestic consumption, which affects growth”- OIT, 2012). Em Portugal, só entre o 1º Trimestre de 2011, período imediatamente anterior à assinatura do “Memorando de entendimento”, e o 1º Trimestre de 2012, o

comparada com as outras três recessões, a queda prevista do produto será entre quatro e seis vezes maior, e o aumento do desemprego o dobro. A redução do comércio internacional registado este ano eclipsa as recessões anteriores. Além disso, nunca antes tanto países atravessaram uma recessão ao mesmo tempo. A atual recessão está fora de todos os parâmetros” (2009: 26).

E os mesmos autores acrescentam que a “recessão de 1975 foi impulsionada em grande medida pelo declínio dos países industrializados, os países emergentes e em desenvolvimento desempenharam um papel importantes nos três episódios. Em 1982, as recessões de muitos países latino americanos contribuíram para a diminuição da atividade económica mundial, enquanto que em 1991 as economias de transição cumpriram um papel importante. A recessão de 1991 foi um episódio da recessão dos EUA de 1990-91, seguida das recessões dos países europeus durante a crise cambial ... Em 2009, prevê-se que todas as economias avançadas e aproximadamente metade das emergentes atravessem uma recessão” (2009: 28).

É pelas razões referidas anteriormente que aqueles economistas da Divisão do Departamento de Estudos do FMI concluem “ *Esta recessão está reescrevendo a história das recessões mundiais dos últimos 50 anos*”. E infelizmente ainda não terminou, e é difícil de prever quando terminará, mas os seus efeitos permanecerão por muitos anos, até porque o seu prolongamento e profundidade será inevitável devido à quebra continuada e significativa da procura agregada, consequência da política recessiva pró-cíclica, contrária a todos os ensinamentos da ciência económica, aplicada pelos governos dos países da U.E..

Portanto, como prova este longo historial de crises, estas são inerentes ao próprio funcionamento do sistema capitalista, mas com a globalização neoliberal, elas tornaram-se mais frequentes e globais, e com efeitos económicos e sociais mais devastadores.

E neste contexto a capacidade do Estado para intervir e resolver problemas económicos e sociais, ligados ao desenvolvimento reduziu-se significativamente, como consequência do domínio da política dos governos pelo neoliberalismo.

Segundo Manuel Castells, “*a capacidade instrumental do Estado-Nação está decisivamente comprometida pela globalização das principais atividades económicas, pela globalização dos media e da comunicação eletrónica, pela globalização do crime, pela globalização dos protestos sociais e pela globalização da rebelião na forma de terrorismo*” (2007: 359). E acrescenta: “*A crise do Estado-Providência significa que uma componente fundamental da legitimidade do Estado-Nação está a desaparecer não só na Europa como em todo o mundo*” (2007: 370).

No entanto, e esse facto é ignorado por este autor, esta diminuição da capacidade do Estado para intervir resulta não só da transferência de instrumentos de soberania para entidades supranacionais (é o caso da

política cambial, de emitir moeda que Portugal transferiu para o BCE) mas também da liberalização, desregulamentação, privatizações e da chamada “redução do peso do Estado na economia”, ou seja, do domínio da ideologia neoliberal.

E tudo isto quando a importância do Estado e mesmo o seu reforço é cada vez mais importante e mais necessário face a um mundo cada vez mais globalizado, onde a insegurança é cada vez maior e as grandes potências procuram defender os interesses dos grupos económicos e financeiros dominantes em cada uma delas e impor os seus interesses à escala global. É uma contradição cada vez mais profunda que está longe de se encontrar resolvida.

Roubini e Mihn, na “Economia de Crise”, refletindo sobre as lições a tirar das sucessivas crises, num período que começa em 1930, afirmam: *“Quando a crise de 1930 ficou fora de controlo, a ideia de usar a despesa pública para incentivar a procura ainda era um brilho nos olhos de Keynes. Em vez disso, os governos de todo o mundo insistiram em equilibrar o orçamento, o que levou a cortes na despesa pública e a aumentos de impostos, duas medidas que chegaram na pior altura possível”*. E isto porque agravou e prolongou a recessão económica. E acrescenta: *“Mas em 2009 a administração Obama aprovou a maior lei de estímulos da história da nação, que incluía bastante reduções de impostos”* (para as classes médias e baixas, contrariamente ao que fez a administração Bush, em que a redução beneficiou fundamentalmente as classes de rendimentos elevados). *“Entre a política monetária (as diversas alavancas do governo para controlar a oferta de dinheiro) e a política fiscal (o meio que o governo tem de taxar e gastar) , tudo o que deveria ter sido feito foi feito, apesar de imperfeitamente”* (2010: 74).

Paul Krugman tem uma opinião diferente, pois considera que *“as respostas políticas foram desastrosamente ineficazes”* (2012:122), e as *“medidas não foram suficientes”* (2012:127).

Se a situação nos EUA foi anterior, na U. E. foi muito pior. A União Europeia, com o objetivo de acalmar os mercados seguiu um caminho totalmente oposto, o que lançou os países mais débeis – Portugal, Grécia, Irlanda e Espanha – numa profunda crise económica e social de difícil resolução, e que está a arrastar a U.E. e os países que a integram, para o declínio económico e social, o que é confirmado pelas taxas de crescimento do espaço europeu continuamente inferiores às da economia mundial. Portugal, enfrentando uma crise da dívida pública, viu-se obrigado a aceitar um “Memorando de entendimento” dominado pela crença absoluta na eficiência do mercado, incluindo medidas pró-cíclicas que vão no sentido oposto às enunciadas por Roubini e Mihn.

A crise financeira de 2008 e a 2ª grande recessão que se seguiu, a primeira da era da globalização, coloca, a nosso ver, outras questões importantes que merecem uma reflexão, já que elas têm também efeitos importantes em Portugal.

A associação da globalização com o aumento gigantesco do poder dos grandes grupos económicos, poder esse reforçado pelas privatizações maciças que se verificaram nas duas últimas décadas do séc. XX, que continuou em Portugal também no séc. XXI, pela desregulamentação e pela liberdade total dos movimentos de capital, e também pelo próprio funcionamento de todo o sistema financeiro, em que o papel do Estado foi reduzido ao mínimo, e as entidades reguladoras, nomeadamente financeiras, ficaram reféns dos grandes grupos económicos financeiros, revelou-se “uma mistura explosiva”, gerador de grandes desigualdades no crescimento económico e social a nível mundial, de fortes desequilíbrios económico-financeiros, e de crises e recessões, refletindo-se de uma forma grave e intensa no interior de cada país e, de uma forma muito particular, em Portugal.

A crise internacional iniciada em 2007 mostrou que mesmo as economias avançadas (EUA e U.E), com sistemas financeiros que eram considerados os mais sólidos do mundo, mas que se revelaram depois que isso não correspondia à verdade, não conseguiram escapar, tendo a crise, devido às profundas interligações existentes entre os sistemas bancários dos diferentes países determinadas pela globalização financeira, se propagado quase instantaneamente à escala global, atingindo todos países e todas as economias, com consequências económicas e sociais dramáticas mesmo nestes países.

A análise feita mostrou que os grupos económicos e financeiros têm estado associados às crises recentes que têm abalado, periodicamente, países, regiões e mesmo o sistema mundial do capitalismo, lançando também uma luz sobre o papel que aqueles grupos têm em Portugal sobre o crescimento económico e o desenvolvimento, sabendo que estes, pelas interligações que têm entre si e por todos estarem inseridos no contexto da globalização dominante, são orientados pelo princípio de “criação de valor para os acionistas” a nível global, planetário mesmo.

4. O MITO DOS “MERCADOS EFICIENTES”, A CRISE DO NEOLIBERALISMO E DA GLOBALIZAÇÃO A QUE ESTÁ ASSOCIADA

Este ponto, vai ser subdividido em dois, a saber: (a) O mito dos “mercados eficientes”; (b) Como o neoliberalismo promoveu a globalização atualmente dominante e contribuiu para a crise financeira internacional de 2008 e anos seguintes e para a grande recessão que se seguiu.

4.1. O mito dos “Mercados eficientes e auto-reguláveis”

O pensamento económico neoliberal dominante assenta num conjunto de axiomas, ou seja, em proposições que considera óbvias e inquestionáveis que, por isso, não necessitariam, segundo ele, de demonstração.

Uma dessas “verdades inquestionáveis” mais importantes é, sem qualquer dúvida, “a teoria dos mercados eficientes e auto reguláveis”, que tenderiam inevitavelmente para o equilíbrio.

Como afirma Galbraith, em “Anatomia do Poder”, *“Nada é tão importante na defesa da empresa moderna (e dos grupos económicos, acrescentamos nós) como o argumento que o seu poder não existe – que ela está entregue ao jogo impessoal do mercado e que as suas decisões surgem em resposta às instruções do mercado – e nada é mais útil e prestável do que o consequente condicionamento dos jovens a esta crença”* (1983: 134).

Este axioma do pensamento económico neoliberal está assente num outro, este mais antigo, em que se tem baseado a elaboração de muitas teorias económicas, que é o carácter eminentemente racional do “*homo economicus*”, cujo comportamento seria sempre orientado com o objetivo de maximizar o lucro ou a utilidade.

Foi baseado neste comportamento eminentemente racional do “*homo economicus*”, que assentou a construção de modelos, inclusive matemáticos que, embora tornando possível a previsão, no entanto a experiência mostrou que não resistem, em muitos casos, pelo menos da forma absoluta e fundamentalista como depois são aplicados e utilizados, ao confronto com a realidade mas que, ao darem uma falsa ilusão de segurança, tem conduzido os atores sociais a assumirem riscos que depois não controlam, com consequências financeiras, económicas e sociais extremamente graves.

Paul Krugman refere que “o modelo teórico que os economistas financeiros desenvolveram ao pressuporem que cada investidor pondera de forma racional os riscos contra os ganhos – o chamado Modelo de Avaliação dos Ativos Financeiros, ou MAAF (Capital Asset Pricing Model, ou CAPM) é maravilhosamente elegante. E se aceitarmos as suas premissas é também extremamente útil” (2012: 110). O problema é que as premissas utilizadas não têm aderência à realidade como a experiência veio mostrar, e esses

modelos acabaram por se transformar, como afirma Krugman, “*em instrumentos do desastre*” (2012:111) que se veio a verificar em 2008. Mas apesar disso, a crença ferranha nos mercados eficientes persiste no seio dos neoliberais.

A estes axiomas, o pensamento económico neoliberal atual tem juntado muitos outros, como sejam as “reformas estruturais” como forma de aumentar a competitividade das empresas; a “desregulamentação e a privatização como instrumentos básicos para aumentar a concorrência e baixar os preços, contribuindo assim para o aumento do nível de bem-estar da população”; “as privatizações como meio de criar grupos económicos nacionais eficientes e fortes, instrumentos fundamentais para aumentar a competitividade da economia e, conseqüentemente, o crescimento económico”; “o primado indiscutível da gestão privada relativamente à gestão pública”, apesar dela ter lançado o mundo na atual crise, a que está associado o dogma neoliberal de “menos Estado melhor Estado”; etc.; etc..

Entre todos estes axiomas destaca-se, pela importância que teve e continua a ter o axioma dos “mercados eficientes e autoreguláveis”.

Este axioma assenta no mito que todos os mercados, desde o de bens de consumo até aos mercados financeiros, funcionam da mesma forma e tendem naturalmente para o equilíbrio, isto é, os preços acabam por refletir o verdadeiro valor do que é transacionado. No caso dos mercados financeiros, que é o que agora nos interessa, e levando esta conceção ao extremo, é-se levado a afirmar que os preços dos ativos refletem, em cada momento, o justo valor, incorporando toda a informação e, quando isso não sucede, verifica-se uma tendência inevitável para que isso venha a acontecer rapidamente.

Samuelson e Nordhaus na sua conhecida obra “Economia” expõem da seguinte forma essa conceção sobre os mercados eficientes: “*Em cada momento, há pessoas a comprar e outras a vender. O mercado estabelece o preço de equilíbrio que satisfaz simultaneamente os desejos dos vendedores e compradores. Um preço demasiado elevado significaria uma abundância de bens com uma produção excessiva; um preço demasiado baixo significaria grandes filas de espera nas lojas e a falta de bens. Os preços aos quais os compradores desejam adquirir a quantidade que os vendedores desejam vender proporcionam um equilíbrio entre a oferta e a procura*”. Portanto, “*preços mais elevados tendem a reduzir as compras dos consumidores e a estimular a produção. Preços mais baixos estimulam o consumo e retraem a produção*” (2005: 27).

Esta seria a forma como se formariam os preços dos bens de consumo, segundo aqueles economistas, e estes seriam naturalmente preços justos já que satisfariam simultaneamente compradores e vendedores. E, sem o fundamentarem, rapidamente extrapolam: “*O que é verdade para os mercados dos bens de consumo é também verdade para os mercados de fatores de produção, tais como a terra e o trabalho*” (2005: 27). E note-se que a terra e o trabalho, são apresentados aqui apenas como exemplos. Portanto, é a generalização característica deste pensamento económico sem

ter em conta a realidade concreta, e esperando depois que esta se adapte à teoria económica, o que naturalmente não sucede. A aplicação aos mercados financeiros da chamada “teoria do mercado eficiente” é feita, portanto, desta forma pouco fundamentada.

Segundo também aqueles autores, a tendência inevitável para o equilíbrio, em que se materializa o preço correto nos mercados financeiros, é feita da seguinte forma: “ *Os mercados de títulos são extremamente eficientes na absorção de informação acerca de ações individualizadas e acerca do mercado de ações no conjunto. Quando chega nova informação, a notícia é rapidamente incorporada no preço das ações. Os sistemas que tentam prever os preços na base do passado, ou de dados básicos, não podem gerar rendibilidades maiores das que poderiam ser obtidas ao constituir-se uma carteira aleatoriamente de ações individuais de risco comparável*” (2005: 524).

No entanto, os mercados financeiros não funcionam da mesma forma como os pequenos mercados de bens de consumo, com base nos quais foi elaborada toda a teoria económica de formação de preços que refletem o verdadeiro valor, que foi adotada pelo pensamento neoliberal atual, nem a variação de preços neste mercado adota a forma de “passeio aleatório”, o que permitiria, se fosse verdade, a sua modelização e, conseqüentemente, a possibilidade de fazer previsões seguras sobre o comportamento futuro dos preços dos títulos com base numa distribuição (normal?), como tem sido feito.

A falência estrondosa do *hedge fund* Long Term Capital Management, onde trabalhavam dois prémios Nobel responsáveis pela teoria dos mercados eficientes, mostra bem o desajustamento entre este tipo de teorias e a realidade.

Como afirma Georges Cooper, ex-gestor de fundos na Goldman Sachs e estratega de grandes empresas, como o Deutsche Bank e J.P. Morgan, em “As origens das crise financeiras, *“Primeiro somos persuadidos que os mercados de bens são eficientes e depois somos levados a crer que esse é um princípio genérico, aplicável a todos os mercados”. “De acordo com esta teoria, os preços ajustam-se para cima e para baixo, mantendo-se a oferta em perfeito equilíbrio*” (2008: 15-16). Mas isto não sucede muitas vezes.

Roubini & Mihn, referem também que “*as pessoas que habitam nos mundos da economia e da finança ignoram os avisos porque se agarram a uma crença simples e bizarra: a de que os mercados são entidades auto-reguladoras estáveis, sólidas e fiáveis. Segundo este raciocínio todo o edifício do capitalismo do século XXI –ajudado, evidentemente, por uma inovação financeira ultramoderna –regular-se-ia a si mesmo, mantendo-se próximo de um estado de equilíbrio seguro e de ajuste automático*” (2010: 14).

No entanto, o Nobel da economia Joseph Stiglitz, no seu livro “Os loucos anos 90”, já chamava a atenção que “*Nas décadas de 70 e 80, a investigação económica revelou uma vasta gama de falhas de mercado,*

casos em que os mercados falharam em ter bom desempenho e em que não conseguem alcançar bons resultados e muito menos a sua promessa de eficiência”, nomeadamente os problemas “que decorrem de informação imperfeita e assimétrica” (2003:171).

Apesar disso, aquela crença bizarra persistia e não se limita apenas aos atores que operam diretamente nos mercados financeiros, que são os grupos económicos e financeiros, mas também atinge os economistas neoliberais e os próprios reguladores, de que é exemplo o ex-presidente da FED dos Estados Unidos, Alan Greenspan, e mesmo conceituadas escolas de economia.

Os defensores de tais teorias argumentam que são as interferências do Estado que determinam os desequilíbrios, procurando desta forma encontrar uma justificação para tais comportamentos, e partindo depois para a defesa de uma ainda maior desregulamentação que acabou por vingar, em grande parte, no período anterior à crise com início em 2008. Também admitem que tais situações de desequilíbrio podem ser provocadas por imperfeições do mercado, como sugerem também Samuelson e Nordhaus na obra citada mas, neste caso, competiria ao Estado apenas reduzir ou fazer desaparecer tais imperfeições, para que os mercados pudessem funcionar livremente e sem interferências e, conseqüentemente, de uma forma eficiente, já que os atores sociais presentes neles têm comportamentos eminentemente racionais restabelecendo-se, por essa razão, rapidamente o equilíbrio, passando os preços a corresponder ao verdadeiro valor dos ativos transacionados nesses mercados.

Uma crença muito semelhante se encontra espelhada nas medidas do “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE, de Maio de 2011. E isto mesmo depois da crise financeira internacional de 2007, e da grande recessão que se seguiu, as quais mostraram que as “soluções” neoliberais não têm aderência à realidade.

Assim, de acordo com aquele “Memorando”, bastará liberalizar ainda mais os preços dos bens não transacionáveis (ex. eletricidade), desregulamentar ainda mais as relações laborais e baixar os custos do trabalho (exs.: redução das indemnizações, alteração da justa causa de despedimento, diminuição da TSU paga pelas empresas) e eliminar a intervenção do Estado na economia (exs.: eliminar as “golden shares” e privatizar praticamente todas as empresas e participações de capital públicas que ainda restam vendendo-as ao capital estrangeiro com a justificação de que assim se consegue atrair capital do exterior sem aumentar o endividamento), para que a competitividade da economia portuguesa aumente de uma forma quase automática, e “*um novo ciclo de prosperidade, crescimento e criação de emprego*” (2001: 26) surja em Portugal, como consta do “*Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015*” do XIX governo. É a célebre “*Agenda de transformação estrutural da economia portuguesa*” que é uma cópia de medidas constantes no “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE de Maio de 2011. Mas como afirma também Joseph Stiglitz, prémio Nobel da Economia, em “*Tornar eficaz a globalização*”, “*a minha pesquisa económica demonstrara as falhas profundas subjacentes à economia do FMI, como,*

quanto ao fundamentalismo de mercado, a crença de que os mercados por si mesmo conduzem à eficácia económica” (2006:11).

No entanto, o XIX governo português e, em particular o seu ministro das Finanças, continuam agarrados às mesmas crenças bizarras cinco anos após o início da crise de 2008 em grande parte causada pelo fundamentalismo do mercado, de que a desregulamentação, a liberalização dos preços, e as privatizações, que eufemisticamente designam por reformas estruturais, que constituem os pilares do fundamentalismo de mercado resolverão, por si, os problemas estruturais da economia portuguesa. Mas as verdadeiras razões de tal política são, para empregar novamente as palavras claras de Joseph Stiglitz, prémio Nobel da Economia, que *“a regulação restringe os lucros e, por isso, desregulação, significa mais lucros”* (2003:157).

A evidência empírica também já mostrou de uma forma clara que os mercados não são *“entidades auto-reguladoras estáveis, sólidas e fiáveis”* como defende o pensamento económico neoliberal.

Efetivamente, a experiência tem mostrado que o aumento dos preços dos ativos nos mercados financeiros muitas vezes impulsiona novos aumentos de preços, determinando uma espiral de subidas que atraem novos investidores, o que contribui para novos aumentos dos preços e, inversamente, a baixa de preços leva normalmente muitos investidores a entrarem em pânico e procurarem desembaraçar-se rapidamente dos ativos que possuem, o que provoca novas quedas de preços, determinando oscilações gigantescas no valor dos ativos que nada têm a ver como o valor real desses mesmos ativos. Desta forma, criam-se as chamadas “bolhas mobiliárias” ou “bolhas especulativas” de qualquer tipo de ativos, que são valores gigantescos de riqueza fictícia que é, da mesma forma, destruída quando aquelas “bolhas” rebentam. E tudo isto acaba por determinar também, embora isso seja esquecido ou intencionalmente omitido, uma gigantesca redistribuição de riqueza entre as diferentes classes sociais, em prejuízo normalmente dos chamados pequenos investidores que aplicaram as suas poupanças, em períodos de alta dos mercados, em fundos de pensões ou em quaisquer outro tipo de fundos e em ações que, de um momento para outro, vêm os valores dos seus capitais reduzirem-se para cerca de metade, como aconteceu com a crise internacional que teve início em 2008, o que agravou ainda mais as desigualdades de rendimentos no interior de cada país e também à escala global, lançando pessoas, empresas e países em graves dificuldades financeiras, quando não mesmo na ruína.

Estes comportamentos dos “mercados” contradizem abertamente as leis da oferta e da procura na forma como foram enunciadas por Samuelsen.

Se analisarmos os mecanismos concretos que conduziram à crise financeira de 2008, rapidamente concluímos que o funcionamento dos mercados financeiros assentava numa impressionante alavancagem que permitiu a construção de um gigantesco edifício de riqueza fictícia, o que prova que os mercados não são nem transparentes, nem fiáveis, nem auto-reguláveis, e muito menos tendem para o reequilíbrio.

Como referem Romini & Mihn em “Economia de Crise”, “as inovações financeiras tornaram irrelevante a questão de os mutuantes se preocuparem em avaliar o risco: em vez de concederem empréstimos e os inscreverem nos seus livros, os bancos e outras instituições financeiras concederam empréstimos independentemente da capacidade de endividamento dos requerentes e depois canalizaram esses empréstimos – hipotecas, créditos para aquisição de automóveis, empréstimos para estudantes e até dívida de cartão de crédito – para Wall Street, onde foram transformados em títulos progressivamente mais complexos e esotéricos e vendidos em todo o mundo a investidores crédulos incapazes de avaliar o risco inerente dos empréstimos originais. Titularização era o nome de jogo, e os bancos e outras firmas de Wall Street cobraram taxas elevadas e passaram riscos para investidores incautos” (2010: 50). Desta forma, “graças a titularização, o risco de crédito foi transferido dos bancos comerciais para os bancos de investimento e depois para outras instituições financeiras e investidores de todo o mundo” (201:51). E tudo isto com a colaboração activa das três maiores agências de “rating” que atribuíram à maioria desses produtos a classificação de triplo A.

Em suma, uma autêntica cadeia de “Ponzi” de riqueza fictícia foi assim criada, em que os ativos que estavam no vértice da pirâmide invertida e que serviam de base, para além de serem reduzidos, eram duvidosos e depois, através de uma alavancagem não controlada (ativos financeiros desta forma criados serviam depois de base à criação de novos e mais ativos do mesmo tipo), feita através de um autêntico sistema bancário sombra, paralelo ao “legal”, que os reguladores permitiram mas não controlavam, essa riqueza foi ficticiamente multiplicada, dando aos seus principais intervenientes (bancos comerciais, bancos de investimentos, fundos, gestores, etc.), elevadíssimos bónus e comissões de muitas centenas milhões de dólares ou euros. Segundo Paul Krugman, “em 2006, os vinte e cinco gestores de fundos de investimento especulativos mais bem pagos ganharam catorze mil milhões de dólares, o triplo do conjunto dos salários de oitenta mil professores da cidade de Nova Iorque” (2012:84).

Esta forma de funcionamento dos mercados é a forma habitual, até porque a experiência, mesmo após a crise com início em 2007, tem mostrado, mais uma vez, que os banqueiros e até os próprios governos têm memória curta. A este propósito, interessa recordar as declarações solenes feitas no início da crise pelos governantes dos principais países desenvolvidos que os paraísos fiscais iriam ser eliminados, que iriam ser instituídas novas regras de controlo muito mais apertado dos mercados financeiros que não permitiriam que novas crises se pudessem verificar mas que, com o passar tempo, se diluíram e foram rapidamente esquecidas. Mesmo em Portugal, a reorganização de todo o sistema de supervisão anunciada pelo governo de Sócrates foi rapidamente esquecida e abandonada.

A crise teve o mérito de tornar transparente e compreensível para muita gente, que os mercados não são auto-reguláveis e que os investidores na ânsia de obterem rapidamente ganhos elevados não são muitas vezes racionais no seu comportamento, não podendo por isso ser explicado com base no axioma em que assenta toda a teoria económica neoliberal.

Se analisarmos as variações verificadas na capitalização bolsista na Euronex Lisbon rapidamente conclui-se que este mercado não funciona de acordo com a “teoria dos mercados eficientes”.

Quadro 3 – Variação da capitalização bolsista na Euronex Lisbon- 2003/2012

MÊS/ANO	Milhões Euros	Variação em relação ao ano anterior Em %	Variação em relação período anterior Milhões de euros
Dezembro 2003	157.120,0		
Dezembro 2004	170.036,1	+8,2%	+12.916,1
Dezembro 2005	177.860,4	+4,6%	+7.824,3
Dezembro 2006	238.285,8	+34,0%	+60.425,4
Dezembro 2007	244.383,6	+2,6%	+6.097,8
Dezembro 2008	155.517,7	-36,4%	-88.865,9
Dezembro 2009	204.223,5	+31,3%	+48.705,8
Dezembro 2010	193.223,5	-5,4%	-11.000,0
Dezembro 2011	170.551,6	-11,7%	-22.671,4
Mai 2012	166.754,4	-2,2%	-3.797,2

FONTE: "Site" da CMVM

Entre 2003 e 2007, registou-se um aumento contínuo da capitalização na bolsa de Lisboa tendo-se verificado, entre 2005 e 2006, uma subida impressionante claramente a sair fora de qualquer regularidade (+34% em percentagem e mais 60.425,4 milhões € em valores absolutos); em 2008, registou-se uma quebra abrupta (-36,4% e menos 88.865,9 milhões €) e, em 2009, uma relativa recuperação (+31,3% e + 48.705,8 milhões €) que, depois, foi seguida de oscilações, sendo o valor de Dezembro de 2010 inferior em -5,4% ao de Dezembro de 2009, e o valor de 2010 é ainda inferior ao registado ao de 2007, ano anterior à crise, em – 51.160,1 milhões de euros (-20,9%). Em 2011, verificou-se nova quebra, sendo o valor de Dezembro inferior ao do mês homólogo de 2010 em -11,7% (menos 22.671,4 milhões de euros), tendo-se registados nos primeiros cinco meses de 2012 uma nova quebra de -2,2% relativamente ao valor de Dezembro de 2011 (-3.797,2 milhões de euros).

É evidente a falência da teoria dos “mercados eficientes” para explicar tais variações, pois num período tão curto de tempo nunca se podia ter verificado quer uma valorização quer uma desvalorização real dos ativos das empresas com tal dimensão.

Se a análise se centrar nas empresas dos principais grupos económicos com ações cotadas na bolsa portuguesa, a elevada variação registada nos valores da sua capitalização bolsista torna ainda mais clara a inconsistência da “teoria dos mercados eficientes”, já que era manifestamente impossível que o valor real destas empresas cotadas na bolsa sofresse, num período tão curto, uma oscilação tão grande.

Quadro 4 – Variação da capitalização bolsista de alguns dos principais grupos económicos

GRUPOS COTADOS NA BOLSA	Capitalização Bolsista 2007 Milhões €	Capitalização Bolsista 2008 Milhões €	Capitalização Bolsista 2009 Milhões €	Capitalização Bolsista 2010 Milhões €	VARIAÇÃO 2007-2008 Em %	VARIAÇÃO 2008-2010 Em %
BCP	10.545	3.826	3.967	2.737	-63,7%	-28,5%
BES	5.330	3.350	5.332	3.360	-37,1%	0,3%
BPI	4.074	1.575	1.908	1.247	-61,3%	-20,9%
Portugal Telecom	9.160	5.442	7.638	7.513	-40,6%	38,1%
EDP	16.345	9.854	11.365	9.108	-39,7%	-7,6%
REN	1.933	1.514	1.602	1.378	-21,7%	-9,0%
GALP	15.250	5.954	10.017	11.891	-61,0%	99,7%
CIMPOR	4.032	2.339	4.320	3.407	-42,0%	45,7%
SONAE	3.960	880	1.740	1.560	-77,8%	77,3%
SOMA	70.628	34.734	47.889	42.201	-50,8%	21,5%

FONTE: Relatórios e Contas e informação disponível nos respetivos "sites"

Entre 2007 e 2008, ou seja, em apenas um ano, a capitalização bolsista de sete dos principais grupos económicos a operar em Portugal reduziu-se para menos de metade (-50,8%), pois passou de 70.628 milhões € para 34.734 milhões €, e nos dois anos seguintes (2009 e 2010), apenas recuperou uma pequena parte dessa perda (o valor de 2010 é apenas superior ao de 2008, em 21,5%). Interessa referir que, entre 2009 e 2010, estes sete grupos até perderam uma parte da capitalização bolsista que tinham recuperado em 2009 pois, entre este ano e 2010, a sua capitalização bolsista diminuiu de 47.889 milhões € para 42.201 milhões € (-11,9%). E em 2011, a situação agravou-se ainda mais.

É evidente que, perante estas oscilações tão grandes do valor de bolsa destes grupos económicos, é-se obrigado a concluir que o valor atribuído pelo mercado a eles não corresponde ao valor real de tais empresas. Fica assim também claro que a "teoria dos mercados eficientes" não tem também aderência à realidade concreta portuguesa.

Como afirma George Cooper a teoria dos mercados eficientes e auto-reguláveis defende "que os preços dos ativos estão sempre, em todo o lado, corretos" (2010: 19). No entanto, os dados anteriores mostram claramente que isso nem sempre acontece.

Tudo isto é importante para a investigação que estamos a realizar por várias razões.

Em primeiro lugar, porque os principais atores nestes mercados são grupos económicos e financeiros, que são o objeto da nossa investigação. Portanto, ao constatar que estes mercados não se orientam por critérios de eficiência, mas fundamentalmente pelo objetivo de obtenção de lucros fáceis, rápidos e elevados, é-se também levado a concluir que tal comportamento está associado à própria lógica de atuação desses grupos, o que não se adequa ao desenvolvimento equilibrado e sustentado de um país.

Em segundo lugar, os grupos financeiros, que são os principais atores nesses mercados, pela grande importância que têm quer a nível global quer

local, condicionam todo o processo de desenvolvimento de um país, subordinando-o à sua lógica, que é a que caracteriza o funcionamento dos “mercados”.

Em terceiro lugar, e como também se mostrará, a valorização bolsista transformou-se atualmente numa preocupação permanente dos grupos económicos, condicionando a gestão quer operacional quer mesmo estratégica, com consequências negativas para o desenvolvimento quer do próprio grupo quer dos países onde operam.

Finalmente, porque a atuação dos grupos económicos e, nomeadamente, dos grupos financeiros, poderá provocar crises com consequências devastadoras não apenas financeiras, mas também económicas e sociais, de que a crise financeira com início em 2008 e, depois, a crise económica e da dívida soberana que se seguiram, são exemplos comprovativos.

No entanto, é importante que o estudo quer dos mercados quer dos próprios grupos económicos e financeiros não se limite apenas a estas dimensões, pois a realidade é mais complexa.

Como escreveu Pierre Bourdieu, em “As estruturas sociais da economia”, *“a ciência que designamos por economia assenta numa abstração originária, que consiste em dissociar uma categoria particular de práticas, ou uma dimensão particular de qualquer prática, da ordem social em que toda a prática humana se encontra imersa”* (2000:13).

Pierre Bourdieu desmonta também toda esta conceção de economia e de mercados referindo que *“a economia neoliberal, cuja lógica tende a impor a todo o mundo por intermédio de instâncias internacionais, como o Banco Mundial e o FMI e dos governos a que estes ditam, direta ou indiretamente os seus princípios de governança, deve um certo número das suas características pretensamente universais, ao facto de estar imersa, **embedded**, numa sociedade particular”* (2001: 24). E acrescenta: *“Este modelo assenta em dois postulados (que os seus defensores têm por proposições demonstradas): a economia é um domínio separado, governado por leis naturais e universais que os governos não devem contrariar por meios de intervenções intempestivas; o mercado é o meio óptimo de organizar a produção e as trocas de maneira eficaz e equitativa nas sociedades democráticas. Ele é a universalização de um caso particular, o dos EUA, caracterizado, fundamentalmente, pela fraqueza do Estado, que, já reduzido ao mínimo, foi sistematicamente enfraquecido pela revolução conservadora ultraliberal, o que teve como consequência diversas características típicas: uma política orientada para a retirada ou abstenção do Estado em matéria económica; a transferência (ou a subcontratação) dos serviços públicos para o sector privado e a conversão de bens públicos como a saúde, a habitação, a educação e a cultura em bens comerciais e os utentes em clientes”* (2001: 25).

Esta conceção neoliberal dos “mercados”, transformada em modelo universal e naturalizada pelo pensamento dominante atual, começou a ser implementada nos EUA, segundo Paul Krugman, em 1980 com o presidente

Jymmy Carter aprovou a desregulação das linhas áreas, do setor de transportes de mercadorias, do setor petrolífero e do gás natural, e que promulgou a Lei do Controlo Monetário; seguiu-se Reagan com a Lei Garn-St. Germain que desregulou ainda mais banca; e Bill Clinton “desferiu o golpe final ao revogar as regras da Lei Glass-Steagall que até então diferenciavam a banca comercial da banca de investimento” aumentando assim de uma forma gigantesca os riscos. Idêntico processo de desregulamentação chegou à Inglaterra pela mão da 1ª ministra Thatcher, alastrando-se depois a toda a União Europeia impulsionada pela própria Comissão Europeia.

Quando se analisam mercados concretos importantes que se desenvolveram rapidamente nos últimos anos em Portugal após a entrada na União Europeia, como o da habitação e o do automóvel para uso individual, rapidamente se conclui que eles não são independentes da sociedade, mas sim o resultado da ação deliberada com objetivos não só económicos mas também políticos.

O desenvolvimento daqueles dois mercados está associado à criação de uma sociedade de proprietários da “sua casa e do seu carro”, “defensores” da ordem estabelecida, que aceitam facilmente um emprego sem direitos, sujeitando-se a uma exploração acrescida, com objetivo de garantir o posto de trabalho, mesmo sem qualidade, pois só assim é que poderão continuar a amortizar a dívida da casa e do carro que adquiriram com empréstimos, assegurando desta forma lucros, com riscos mais reduzidos, à banca.

Pierre Bourdieu, referindo-se à experiência francesa, e citando Valéry Giscard d’Estaing, escreveu o seguinte: *“É assim que, nos anos 60, se impõe uma política neoliberal para reconciliar aqueles que, segundo uma tradição antiga, veem, no acesso à propriedade de uma casa individual, uma maneira de ligar os novos proprietários à ordem estabelecida assegurando a todos o direito individual à aquisição de um património mínimo”* (2001:114).

Alan Greenspan, ex-presidente da Reserva Federal dos EUA, em “A era da turbulência” também confirma idênticos propósitos na defesa de uma política de crédito fácil e barato, apesar dos riscos que envolvia, nos seguintes termos: *“Contudo, acabei por perceber que ser proprietário facilitava o apoio ao capitalismo de mercado, uma questão bem mais profunda. Na altura pensava, e ainda penso, que os benefícios de haver mais famílias a habitar em casa própria compensavam os riscos. A proteção dos direitos de propriedade, tão importantes para uma economia de mercado, exige um apoio de uma massa crítica de proprietários”* (2007: 256). Mas os responsáveis por tal política, ou os seus defensores ideológicos, culpabilizam agora as famílias pelo excessivo endividamento e por “viverem acima das suas possibilidades”.

Portanto, existem objetivos quer dos grupos económicos quer dos governos que não são meramente económicos e financeiros, e que contradizem também o mito dos “mercados” como o instrumento mais adequado para fazer uma afetação eficiente dos recursos.

Os importantes meios de crédito e de marketing utilizados pelos grupos financeiros para promover o crédito de habitação e de consumo, associados aos benefícios fiscais concedidos pelo Estado e ao investimento público maciço em autoestradas (AE), que transformou Portugal num dos países da União Europeia e mesmo do mundo (o 4º) com mais Kms/AE por 100.000 habitantes, contribuiu fortemente para o desenvolvimento dos mercados da habitação e do carro individual em Portugal, o que levou ao endividamento extremo das famílias e do país, e mostra bem que “os mercados” não são nem entidades objetivas nem independentes da sociedade, como muitas vezes se pretende fazer crer, mas são fortemente condicionados também pela atuação deliberada dos atores sociais com objetivos políticos e económicos claros.

Joaquim Croca Caeiro, em *“Elites e poder: os grupos económicos em Portugal”* escreve que “os governantes portugueses procuram a legitimação da sua ação política em função do êxito económico, inseridos numa sociedade de consumo” (2004:229); por outras palavras, a promoção do consumismo foi um instrumento utilizado pelos sucessivos governos em Portugal não só para consolidarem o seu poder mas também para legitimarem a política que seguiram, nomeadamente a adesão à União Europeia e à Zona do Euro, o que acabou por transformar Portugal e os portugueses num país endividado e de endividados. No entanto, este consumismo foi também fortemente promovido nomeadamente pelos grupos financeiros que dele tiraram importantes benefícios.

Pierre Bourdieu, agora já na sua obra “*Poder simbólico*” chama a atenção para o facto de que a cultura dominante, neste caso o pensamento económico neoliberal, contribui “para a legitimação da ordem estabelecida” (2001:10), e “é enquanto instrumentos estruturados e estruturantes de comunicação e conhecimento que os sistemas simbólicos cumprem a sua função política de instrumentos de imposição e de legitimação de uma classe sobre outra (violência simbólica) dando o reforço da sua própria força que as fundamentam e contribuindo assim, segundo a expressão de Werber, para a “domesticação dos dominados” (2001: 11).

Efetivamente, este “poder simbólico” associado ao poder político e económico teve um importante papel na difusão de uma ideologia consumista que contribuiu para conduzir o País à situação que atualmente enfrenta.

A Nova Sociologia Económica (NSE) contesta também, embora utilizando argumentos diferentes, “a premissa da total racionalidade dos atores sociais” (2003:12), em que assenta também a construção dos “mercados” como entidades objetivas e independentes da sociedade, que caracteriza o pensamento económico neoliberal dominante.

Mas ao fazê-lo da forma como o faz, e como afirma Rafael Marques, “perde-se em capacidade de previsão”. De acordo com este autor, “assim, nenhum ator pode ser considerado, à partida e de forma definitiva, como um risk lover ou como um risk averter. Os contextos, os sistemas de interação, as oportunidades estruturais, os recursos disponíveis e, sobretudo, as molduras

decisionais (frames) definem as margens entre as quais flutua o quadro de escolhas de um ator" (2003: 13). E logo depois, reafirma a posição da Nova Sociologia Económica, escrevendo o seguinte: " *a NSE opta por privilegiar a explicação e a descrição, ainda que à custa de algumas perdas ao nível da capacidade previsional*" (2003: 31).

Portanto, a Nova Sociologia Económica está mais interessada em interpretar e explicar a forma como os atores tomam as suas decisões, do que em identificar regularidades nos comportamentos que permitam depois fazer previsões.

Como consideram também Paul Hirsch, Stuart Michaels e Ray Friedman, " *a sociologia tende a privilegiar a descrição ou a explicação em detrimento da previsão*" (2003: 104). Segundo estes mesmos autores, " *o modelo de comportamento humano defendido pelos economistas, deduzido a partir de um pressuposto essencial acerca da natureza humana, combina elegância, uma profunda consistência e uma aplicabilidade universal. No entanto, apesar da estabilidade e do poder que advêm dos pressupostos essenciais e da consistência lógica que deles emana, para os sociólogos existe um defeito fatal neste modelo dedutivo: conduz a que se ignore o mundo empírico que nos rodeia*" (2003: 106).

Se é certo que o modelo de comportamento humano defendido pelos economistas assente na racionalidade do "*homo economicus*" pode levar a conclusões e previsões que a realidade mostra depois que eram inadequadas, como ficou claro na análise dos "mercados" que fizemos, a verdade é que muitos dos comportamentos humanos na área económica e financeira estão profundamente orientados pela racionalidade e pelo cálculo, e ignorar esse facto poderá constituir um obstáculo a uma intervenção social e política fundamentada, já que previsões consistentes constituem um dos seus instrumentos mais importantes.

E o fundamentalismo de sinal contrário neste campo está, a nosso ver, quando, como consideram os mesmos autores, " *a sociologia considera problemática os próprios pressupostos da racionalidade em que os economistas se baseiam*" (2003: 110). Portanto, com uma simples penada e de uma forma pouco fundamentada, põe-se em causa os fundamentos de toda uma ciência social, metendo num "mesmo saco" todas as correntes de pensamento económico que, apesar de todos os contratempos, já deu sobejas provas da sua consistência científica.

Mesmo quando com algum fundamento os mesmos autores escrevem que " *enquanto os modelos económicos consideram o mercado como uma força independente e imutável, fora do controlo de investidores individuais e empresas, a sociologia tem sido muito recetiva à ideia de que o mercado é facilmente manipulado pelas empresas e pelos bancos comerciais*" (2003:116), mesmo aqui têm uma posição redutora pois, se considerarmos apenas o momento atual, estão a reduzir todas as correntes do pensamento económico ao neoliberalismo dominante, já que apenas em relação a este é que tal crítica se aplica plenamente.

No entanto, mesmo em relação a este é preciso não esquecer que o pensamento económico neoliberal considera que compete ao Estado e às entidades reguladoras impedir a manipulação do mercado, o que pressupõe que o próprio neoliberalismo admite que o mercado possa ser manipulado.

As pesadas multas aplicadas pela CMVM aos ex-administradores do BCP, tornadas públicas em Julho de 2010 (já antes o Banco de Portugal tinha feito o mesmo) provam, de uma forma clara, que a manipulação dos mercados, mesmo em Portugal, é uma realidade e, que muitas vezes, as entidades reguladoras não o conseguem prevenir, limitando-se a atuar “*a posteriori*” como consequência de uma denúncia ou então de uma desavença registada no interior da própria empresa.

A forte crítica feita por Mark Granovetter aos economistas da deficiente “*incrustação*” da economia nas relações sociais ou, para utilizar as suas próprias palavras, “*as principais limitações dessas teorias – é, sobretudo, no desprezo pela estrutura social*” (2003: 97) não nos parece totalmente justa. E isto porque a economia parte sempre do estudo da sociedade, embora não se contente só em interpretar e explicar essa mesma sociedade como faz a sociologia, mas com base nesse estudo procura fazer inferências e previsões que permitam intervir, de uma forma fundamentada, nessa mesma sociedade.

E já há muitos anos que alguns economistas têm estudado áreas que estão para além do campo habitual que tradicionalmente constitui preocupação da economia, e fugindo mesmo aos pressupostos básicos desta.

Charles Kindleberger, um conceituado economista do Massachusetts Institute of Technology dos EUA, numa obra já clássica “*Manias, Pânico, e Crashes*”, uma “*história das crises financeiras*”, põe em causa o pressuposto da racionalidade do comportamento do “*homo economicus*” em que assenta toda a ciência económica no caso concreto dos “mercados”.

Para este professor de economia “*a racionalidade é uma pressuposição a priori, mais que uma descrição do mundo. Não pode haver dúvidas de que a racionalidade dos mercados, a longo prazo é uma hipótese útil*” (1992: 48). “*As pressuposições a priori de mercados racionais e, conseqüentemente, da impossibilidade de haver especulação desestabilizadora, são difíceis de serem sustentadas, com qualquer leitura mais extensiva da história económica. As páginas da história estão cheias de uma linguagem – imprecisa e possivelmente hiperbólica, admitamos – que não permite outra interpretação a não ser a de mercados ocasionalmente irracionais e especulação desestabilizadora*” (1992: 49), que naturalmente nada tem a ver com o comportamento eminentemente racional que devia caracterizar o “*homo economicus*” em que assenta a economia.

A sua história das crises financeiras, que abarca mais de 200 anos (1720/1987), é constituída por uma extensa e interminável lista de crises financeiras, deixando a ideia no leitor de que, como referem também Roubini e Mihn, “*na história do capitalismo moderno as crises são a norma, e não a exceção*” (2010: 27). Esta conclusão contraria a afirmação do próprio

Charles Kindleberger de que os mercados apenas seriam “*ocasionalmente irracionais*”.

Apesar da irracionalidade dos “mercados”, Charles Kindleberger afirma que o seu “comportamento” é previsível. E diferencia o comportamento dos economistas dos historiadores (podíamos acrescentar, a nosso ver, também o dos sociólogos). “*Para os historiadores, cada evento é único. Os economistas, entretanto, sustentam que as forças, na sociedade e na natureza comportam-se de maneira repetitiva*”. E, por isso, o “*nosso interesse reside no modelo subjacente a uma crise financeira generalizada*” (1992: 33).

Para construir este “modelo”, Charles Kindleberger utiliza o “modelo” de Hyman Minsky generalizando-o para responder às crises de uma economia cada vez mais globalizada. E identifica pelo menos quatro fases numa crise. A primeira, começa por “*um desordenamento, um choque exterior ao sistema macroeconómico*”, que podem ser guerras, baixas bruscas e significativas das taxas de juro, sucessos financeiros, desequilíbrios económicos mundiais (por ex., a nível do comércio internacional), etc., “*alterando o quadro económico, mudando as oportunidades de lucro pelo menos em um sector importante da economia*” (1992: 34). “*No modelo de Minsky, o boom é alimentado por uma expansão do crédito bancário que aumenta a oferta total de dinheiro*” (1992: 35), à semelhança do que aconteceu no período anterior à crise com início em 2007.

Segue-se uma segunda fase, em que a “*superestimativa de lucros provém da euforia, afeta empresas ligadas ao processo produtivo e distributivo, e não requer explicações....Empresas e particulares, ao verem outros obter lucros de compras e vendas especulativas (não para uso, mas para obter lucro) , tendem a copiar o modelo*” (1992: 36). É a própria expectativa de antecipação de lucros, que são especulativos, que alimenta a procura aumentando, em espiral, os preços dos ativos ou de outros bens, o que contraria a teoria neoliberal dos “mercados eficientes e autorreguláveis”. A racionalidade no comportamento está ausente.

Desta forma entra-se numa terceira fase, “*quando o número de empresas e particulares que incide nestas práticas cresce, trazendo consigo segmentos da população que normalmente mantêm-se à parte de tais aventuras, especulação e lucro afastam-se do comportamento normal e racional em direção ao que tem sido descrito como manias ou bolhas. A palavra **mania** enfatiza a irracionalidade; **bolha** prenuncia o estouro*” (1992: 36).

Finalmente, chega-se a uma quarta e última fase, em que começam a aparecer “*dificuldades financeiras*”, e “*os especuladores descobrem, de maneira gradual ou instantânea, que o mercado não pode ir mais alto. É hora de se retirarem. A corrida para se livrarem de ativos financeiros reais ou de longo prazo e transformarem-nos em dinheiro pode vir a ser algo como um estouro de uma boiada.... Em qualquer caso a corrida está a caminho. Caem os preços. Aumentam as falências. A liquidação é às vezes ordenada, mas mais frequentemente degenera em pânico*” (1992: 38).

Como reconhece Charles Kindleberger, a realidade e a verdade são multidimensionais, mas “o padrão básico de desordenamento, overtrading, expansão monetária, reação violenta e descrédito, generalizado pelo uso do modelo de Minsky, descreve a natureza das economias capitalistas suficientemente bem” (1992: 40).

A própria crise financeira internacional com início em 2008, que teve lugar muitos anos após a publicação do livro deste economista, confirma este modelo explicativo.

Um aspeto importante que decorre do modelo de Charles Kindleberger, foi a gigantesca transferência de riqueza nomeadamente dos pequenos investidores, que foram “apanhados” pela “euforia”, e que adquiriram ativos na fase de preços muito elevados, e que não os conseguiram vender antes do “crash” tendo, por esse facto, perdido uma parte importante das suas poupanças. Em Portugal, isso também foi visível a nível dos Fundos de Pensões, nomeadamente de contribuições definidas, incluindo PPR’s, em que as perdas, só em 2008, atingiram cerca de 30%, valor esse que ainda não conseguiram recuperar.

Robert Shiller, outro conhecido economista, em “*Irrational Exuberance*” escreveu que “habitualmente os economistas consideram que os investidores tomavam as suas decisões calculando a situação de investimento baseada nas expectativas futuras de preços e estimando o risco em relação ao investimento alternativo, utilizando modelos matemáticos”.

No entanto, afirma este economista, “o investidor atual típico não decide baseado num cálculo cuidadoso” (2010: 35), mas sim em expectativas e crenças de ganhos certos futuros, pois acredita que os preços dos ativos (ações, obrigações, casas, etc.) vão continuar a aumentar como no passado, porque isso sempre aconteceu (desde que se lembra) e porque “toda a gente” acredita nisso. Mas como a experiência depois vem mostrar que isso não é sempre verdade e, para piorar a situação, isso nem se verifica, muitas vezes, em relação aos ativos que possui.

Também Dan Ariely, professor de economia comportamental no MIT, numa obra com o título esclarecedor “*Previsivelmente irracional*”, publicada em 2008, analisando um conjunto vasto de experiências diárias que mostram a irracionalidade de muitos dos comportamentos e das decisões mais comuns tomadas pelos humanos, que inclui também grandes decisões, conclui que, por serem previsivelmente irracionais, é possível estar prevenido em relação a elas, e controlá-las.

E depois de ter apresentado uma série de exemplos reais visando provar o que afirma, conclui: “Como demonstram os resultados apresentados neste livro (e em outros), somos muito menos racionais a tomar decisões do que a economia convencional pressupõe”. E continua: “Não faria mais sentido se a economia se baseasse na forma como as pessoas realmente se comportam, em vez de como se deviam comportar? Como já disse, essa simples ideia é a base da economia comportamental, um campo de estudo emergente e focalizado no conceito (bastante intuitivo) de que as pessoas

nem sempre se comportam racionalmente e que muitas vezes se enganam nas decisões que tomam” (2010: 215).

Referindo-se aos mercados, tão idolatrados pelos economistas neoliberais, Dan Ariely escreve: *“Segundo a economia convencional, todas as decisões humanas são informadas e racionais, motivadas por um conceito apurado de valor dos bens e serviços e de quantidade de felicidade (utilidade) que têm probabilidade de gerar. Com este conjunto de premissas, todas as pessoas no mercado tentam maximizar o seu lucro e esforçam-se para otimizar a sua experiência....Por outro lado, os economistas comportamentais acreditam que as pessoas são suscetíveis às influências irrelevantes que as rodeiam (a que chamamos efeitos de contexto), às emoções irrelevantes, à falta de perspicácia e de outras formas de irracionalidade”* (2010: 216).

Desta forma, também este economista acaba por colocar em causa a teoria neoliberal de que as decisões que os diversos atores tomam incorporam a totalidade da informação e são sempre racionais, e que os mercados são o meio mais adequado para fazer uma afetação eficiente dos recursos.

À semelhança de Charles Kindleberger, Dan Ariely também procura construir um modelo para o comportamento humano, cujo conhecimento e domínio permite controlar a irracionalidade previsível desse comportamento. E faz isso, colocando a seguinte questão: *“Se todos cometemos erros sistemáticos nas decisões, então por que não desenvolver novos métodos e estratégias que nos ajudem a tomar melhores decisões e a aumentar o nosso bem-estar geral?”* (2010: 216).

Na sua obra seguinte de 2010, *“O lado bom da irracionalidade”*, Dan Ariely explora o “lado bom” deste comportamento aparentemente ilógico característico dos humanos, e como ele poderá ser aproveitado, mesmo a nível da economia e da gestão das empresas, para promover o empenhamento e a criatividade sem utilizar os estímulos habituais do mercado (dinheiro e lucro).

Em 2010, George Akerlof e Robert Shiller, o primeiro tendo obtido em 2001 o prémio Nobel da Economia, em *“Espírito Animal - De que forma a psicologia humana lidera a Economia e qual a sua importância para o capitalismo global”*, caracterizando o livro que escreveram afirmam que ele *“é inspirado numa área emergente chamada economia comportamental, que descreve a forma como a economia funciona na verdade. Ele presta contas da forma como a economia funciona quando as pessoas são, de facto, humanas, isto é, estão possuídas por um espírito animal que é simplesmente humano”* (2010: XVIII).

Segundo estes dois economistas, *“as pessoas são igualmente guiadas por motivações não económicas”* (2010: XVII) e *“a economia descrita em compêndios procura minimizar tanto quanto possível os desvios da motivação económica pura e da racionalidade”* (2010: XXV).

No dizer destes dois autores, o livro procura descrever a forma como *“os cinco diferentes aspetos do espírito animal - confiança, justiça, corrupção e comportamento antissocial, ilusão monetária e histórias – afetam as decisões*

económicas”.

É interessante observar, por exemplo, que segundo Akerlof e Shiller, existe um “multiplicador de confiança”, e que “*há poucas dúvidas de que a confiança, previamente medida, constitua uma previsão das despesas futuras. Testes de casualidade para vários países sugerem que a confiança medida atualmente alimenta, de facto, o PIB, e tal resultado parece confirmar a reação implícita no multiplicador de confiança*” (2009: 11). E a perda de confiança leva a uma redução significativa no consumo tendo efeitos, pela negativa, no PIB.

Assim, matérias como a justiça (ou a falta dela), a corrupção, a utilização da “contabilidade de uma forma criativa”, como sucedeu nos EUA com a Enron, ou o uso de empresas situadas em paraísos fiscais para manipular o mercado e inflacionar os resultados e os bónus, como aconteceu em Portugal com casos conhecidos punidos pela CMVM e que foram depois a julgamento, assim como a venda de determinado tipo de ações “*deixando os novos donos cobertos de banha da cobra que compraram*” (2010: 29) segundo também Akerlof e Shiller, são comportamentos que, pretensamente, fogem à racionalidade económica em que assenta a teoria económica neoliberal mas que afetam profundamente a economia.

Akerlof e Shiller também referem outro elemento que afeta as decisões económicas e que foge igualmente à racionalidade económica, tão cara aos economistas neoliberais. Segundo estes economistas, “*com base em poucas provas, mas com noções deveras fortes sobre a forma como as pessoas se comportam, os economistas da década de sessenta decidiram que as decisões económicas deveriam ser vistas como tendo por base o comportamento racional. E com o comportamento racional, não há qualquer ilusão do dinheiro*” (2009: 48). Mas é com base no valor nominal do dinheiro, e não no seu valor real, que muitas decisões de natureza económica são tomadas, funcionando uma verdadeira “ilusão monetária”, o que também não é compatível com um comportamento sempre racional.

É com base também em razões de natureza psicológica que Akerlof e Shiller procuram dar no seu livro respostas para questões como “*por que razão as economias entram em recessão*”; “*por que razão há pessoas que não conseguem arranjar emprego*”; “*por que razão os preços financeiros e investimentos empresariais são tão voláteis*”; “*por que razão os mercados imobiliários passam por ciclos*”; “*por que razão a pobreza persiste ao longo de gerações nas minorias desfavorecidas*” (2009: .XXVI), e embora muitas das suas explicações não sejam, a nosso ver, nem consistentes nem convincentes, no entanto o livro tem o mérito de chamar a atenção para um aspeto também muito importante condicionante das decisões de natureza económica e que, aparentemente, fogem à racionalidade económica tradicional que impera nas nossas escolas de economia.

Roubini & Mihn em “*Economia de crise*” consideram que os “*modelos de psicologia humana relacionados com os mercados financeiros, nos últimos anos, atraíram inúmeros economistas*” acrescentando também que “*investigações recentes no campo da finança comportamental revelaram*

diversas formas como as bolhas especulativas podem inchar, tornando-se autossustentadas até acabarem por rebentar, lançando a destruição na economia mais vasta. A teoria do feedback, por exemplo, sugere que os investidores que observam os preços a subir entram no comboio, possibilitando uma subida ainda maior nos preços - que, por sua vez, atrai ainda mais investidores, que aumentam ainda mais os preços" (2010: 61).

Este comportamento, confirmado pela experiência dos "mercados", faz com que os preços se afastem de qualquer base racional subindo em flecha até a bolha especulativa rebentar.

Cármén Reinhart e Keneth Rogoff, dois economistas da Universidade de Havard que ocuparam também elevados cargos no FMI, numa obra publicada em 2009 (utilizamos a tradução espanhola de 2011), com o título *"Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera"*, com base numa análise de dados referentes a crises que afirmam abranger quase oito séculos e 66 países, consideram que na crise iniciada em 2007, a que chamam *"Segunda Gran Contracción"* (a 1ª é a de 1929-32), à semelhança do que aconteceu em muitas outras crises, também nesta o elemento chave foi o síndrome *"esta vez é diferente"*, ou seja, a falsa percepção ou convicção de que o que se estava a verificar era diferente de tudo que se tinha observado no passado, e que as *"velhas regras de avaliação financeira tinham caído em desuso"*, o que provocou *"a incapacidade para reconhecer quão precário e volátil é a confiança, em especial quando grandes quantidades de dívida a curto prazo devem ser refinanciadas uma e outra vez"* (2011:23). Portanto, o problema de perda de confiança é assim transformado, por estas economistas, no fator essencial explicativo das crises, em particular da *"Segunda Gran Contracción"* (a iniciada em 2007). E isto apesar de considerarem três fatores percussores e indicadores em qualquer crise financeira, a saber: *"(a) Um aumento considerável nos preços dos ativos; (b) Uma desaceleração da atividade económica real; (c) Grandes défices e aumentos na conta corrente e aumentos sustentados da dívida (seja pública, privada ou ambas)"* (2011: 240), portanto fatores reais, que estiveram presentes no período que antecedeu a crise iniciada em 2007, cujo estudo, nomeadamente das suas causas, seria certamente muito mais útil e explicativo para compreender as verdadeiras razões da perda de confiança e da crise. Em relação às consequências das crises, estes economistas enumeram três, a saber: *"(a) O colapso do mercado de ativos é profundo e prolongado (em média, entre 35% e 56% e durante um período que vai de 3 a 6 anos); (b) Os efeitos de uma crise estão associados com fortes quebras no emprego e produção (em média, aumento do desemprego em 7 p.p. e quebra no PIB real em 9%) ; (c) A dívida pública tende a disparar (em média, 86%)"* (2009: 248). E tomando como base a crise global de 1929-32, concluem que, *"em média, cada país levou cerca de 10 anos para alcançar o mesmo nível de produção per-capita que tinha em 1929"* (2011:249). E referem ainda um aspeto importante para uma melhor compreensão da crise global iniciada em 2007, que é o seguinte: *"A situação foi todavia pior durante a depressão de 1929-32 ...em parte porque nenhum país estava em condições de exportar o seu caminho de recuperação na medida que havia uma implosão da procura mundial"* o que *"estabelece parâmetros muito mais aterradores para a possível trajetória da recente crise financeira"* (2011:260). Este facto é já bastante claro em relação a

Portugal, cuja estratégia do XIX governo assentava fundamentalmente nas exportações, e que devido à política de consolidação orçamental implementada também nos países para onde mais exportamos, e ao consequente abrandamento e mesmo recessão económica, a recessão em Portugal tende a agravar-se ainda mais.

A análise realizada, ao tornar transparente a falácia de alguns dos principais mitos em que assenta o pensamento económico neoliberal – o comportamento sempre racional dos atores económicos; os mercados eficientes e auto reguláveis; os mercados como o meio mais adequado para fazer uma afetação eficiente dos recursos - reforça a necessidade de reanalisar muitos dos axiomas em que se baseiam as suas teorias, já que muitos deles não resistem ao confronto com a realidade. Para além de tudo isto, ela também tornou mais claras as consequências de deixar actuar livremente os grupos económicos orientados fundamentalmente pela preocupação de “criar valor para os acionistas” e de distribuir elevados bónus aos gestores máximos (segundo Carmen e Kenneth, *“em 2007, os executivos dos cinco bancos de investimento mais importantes receberam prémios no valor de mais de 36.000 milhões de dólares”* – 2011:234).

Como refere Joseph Stiglitz, *“ainda hoje, depois dos desastres desreguladores, a obsessão de desregulamentação continua forte”* (2003:179). E embora estas palavras tenham sido escritas antes da crise de 2007, elas continuam válidas. A prova-lo estão os prejuízos que poderão atingir 3.600 milhões de dólares anunciados pelo maior banco norteamericano JP Morgan em 2012, resultantes de investimentos financeiros especulativos que *“envolveram títulos ligados aos créditos de alto risco”* (Expresso, 14.7..2012); portanto, apesar da recessão provocada pela crise financeira, e apesar das promessas de regulação feitas por inúmeros governos, o certo é que a maior parte delas foram esquecidas, e casos como os que levaram à crise continuam-se a verificar.

Para além disso, e contrariando críticas vindas de áreas fora da economia, mostramos que um número crescente de economistas, dão cada vez maior importância a razões e comportamentos aparentemente não racionais na tomada de decisões económicas, levando-os a incorporar nas suas teorias tais razões também condicionadoras da atuação do *“homo economicus”*.

A teoria económica convencional é baseada no pressuposto de que os homens são racionais e, portanto, as suas decisões são sempre racionais. A racionalidade é assumida a priori sobre a maneira como o mundo deveria funcionar. No entanto, isso nem sempre sucede como acontece com os mercados financeiros e até a nível do comportamento diário dos humanos. Os economistas não podem negar essa realidade, devem sim é estudá-la na perspectiva, não da história ou mesmo da sociologia, que estão mais interessadas em descrever cada caso individual e a considerá-lo não repetível, mas sim na perspectiva da ciência económica, como fizeram

Charles Kindleberger, Dan Ariely e outros economistas comportamentais, que reconheceram e tornaram claro a importância da irracionalidade na tomada de muitas decisões, mas que mesmo assim procuraram construir

modelos que permitem não só prever essa irracionalidade mas também controlá-la e tirar proveito dela.

Para além disso, a análise realizada tornou claro que muitos dos axiomas em que assenta o neoliberalismo, não têm sustentação na realidade. No entanto, este como outros mitos são as traves mestras da ideologia da globalização atualmente dominante assim como dos “credos” que estão a ela intimamente associados(liberalização, desregulamentação, privatização). E os “mercados”, baseados em tais princípios de funcionamento, são um dos instrumentos de atuação e de domínio por excelência dos grupos económicos e financeiros, sendo igualmente uma das formas mais importantes e poderosas que eles têm para condicionar o poder político, a economia e o desenvolvimento de um país, como mostra de uma forma clara “a crise da dívida soberana”. E a sua atuação nesses mercados, em que são os principais atores e beneficiários, não é sempre orientada por princípios de racionalidade económica, sendo muitas vezes determinada pela busca de ganhos elevados e fáceis, à custa de outros investidores, e tendo efeitos, por vezes, devastadores, sobre o crescimento económico e o desenvolvimento de um país. Daí o interesse da análise dos “mercados” que fizemos para a nossa investigação, já que com ela tornou-se também mais clara a atuação dos grupos económicos e financeiros e os seus efeitos, nomeadamente a nível do crescimento económico e do desenvolvimento de um país.

4.2. Como o neoliberalismo promoveu a atual globalização capitalista e contribuiu para a crise de 2007 e para a 2ª grande recessão

A globalização atualmente dominante tem sido promovida e é sustentada numa forte ideologia neoliberal, anti-keynesiana e anti-intervenção do Estado.

Esta ideologia defendia e defende abertamente a desregulamentação e “a redução do Estado na economia”, constante em documentos oficiais que são exemplos, em Portugal, o “Memorando de entendimento” de Maio de 2011, e o “Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015” do XIX governo, levou às privatizações maciças já referidas anteriormente, as quais aumentaram imenso o poder dos grupos económicos nacionais e estrangeiros. Este movimento de desregulamentação e de redução da intervenção do Estado na economia, embora tenha começado nos EUA com Jimmy Carter, e continuado por Clinton, acelerou-se com Ronald Reagan, tendo passado rapidamente à Inglaterra com Margaret Thatcher, alastrando-se depois por quase todo o mundo, apoiada nos mitos da auto-regulação e da eficiência dos mercados, como os instrumentos mais adequados para fazer uma afetação eficiente dos recursos e para garantir um crescimento económico elevado. Tudo isto acabou por reforçar essa mesma globalização neoliberal que dominou e continua a dominar a economia mundial.

Jacques Fontanel considera que *“Os economistas da globalização tornaram-se filosoficamente dominantes. Na sua ótica, o Estado-Providência keynesiano já não constitui uma alternativa à globalização da produção e às práticas neo-liberais. A nova ortodoxia sugere que a economia internacional impõe as mesmas exigências a todos os governos, isto é, a maximização das exportações, a redução das despesas sociais, a supressão da regulação estatal, e o aumento do poder do capital, para reorganizar as economias nacionais enquanto partes de trocas transnacionais. O governo deve abandonar os objetivos fúteis a longo prazo do pleno emprego e da segurança social. Os economistas liberais da globalização exercem uma influência sem precedentes sobre a opinião pública e a ação pública, fundando as suas análises na famosa mão invisível de Adam Smith. Ora, este autor não era tão favorável ao laissez-faire como os que tanto o citam”* (2007: 33) querem fazer crer.

Esta ideologia neoliberal da globalização continua a dominar a construção da União Europeia mesmo depois de 2007. São prova disso, a exigência imposta aos países de redução drástica do défice orçamental para menos 3% do PIB num curto período de tempo, e em pleno período de grave crise económica e social, a aprovação do chamado “Pacto Orçamental” com restrições ainda mais violentas ao crescimento económico (défice estrutural de apenas 0,5% do PIB), assim como a proibição constante dos próprios Estatutos do BCE de financiar diretamente os Estados, mas podendo financiar diretamente os bancos, colocando desta forma os países em dificuldades à mercê dos “mercados” e da especulação que os caracteriza.

A necessidade de “ser competitivo” ou, como refere o Grupo de Lisboa, “a

competitividade constitui o credo dominante" (1994: 141), é também uma peça importante desta ideologia neoliberal.

Para ser competitivo e em nome da competitividade procura-se justificar a necessidade de reduzir ou mesmo destruir o "Estado-Providência", o direito de trabalho, o emprego com qualidade, o direito a pensões dignas, e de impor o embaratecimento e facilitação dos despedimentos, a redução do pagamento de horas extraordinárias, etc..

Assim, os programas dos governos caracterizam-se *"em medidas que têm vindo a ser tomadas por todo o lado e que seguem na linha da atual tendência para privatizar, desregulamentar e liberalizar, nomeadamente redução das despesas públicas, em particular com a segurança social; incentivos financeiros, fiscais e outros para promover investimentos privados; redução de impostos sobre o rendimento e sobre o lucro; redução do papel dos sindicatos; afrouxamento de regulamentação que possa abalar a competitividade das empresas"* (Grupo de Lisboa, 1994: 66).

O tipo de globalização que tem imperado, que os grupos económicos e financeiros a operar em Portugal têm também defendido, participado e tirado benefício, e cujas consequências também são claras no nosso País, gera e também resulta de uma concorrência excessiva dos e entre os grandes grupos económicos e financeiros à escala global mas coexistindo, no interior do País, com situações de claro oligopólio, nomeadamente na área de bens não transacionáveis.

No entanto, como afirma o "Grupo de Lisboa" existem limites estruturais ao domínio da competição excessiva, na medida em que esta não permite a resolução de grandes problemas como: *"(1) Desigualdades sócio-económicas dentro das nações e entre nações, e a marginalização de uma larga parte do mundo; (2) A exploração e danos causados em sistemas de suporte de vida global (crescente desertificação do solo, a extinção de espécies vegetais e animais, a poluição dos rios e dos mares); (3) A concentração do poder em unidades económicas largamente irresponsáveis"* (1994: 18), que estão mais interessadas em alcançar lucros sempre mais elevados, do que promover o desenvolvimento sustentável e equilibrado, e reduzir as graves desigualdades sociais que continuam a aumentar quer a nível quer global quer no interior de cada país, que Portugal é um exemplo concreto.

"O resultado mais chocante da ideologia da competição é que ela gera uma distorção estrutural no funcionamento da própria economia, isto para não falar dos efeitos sociais destruidores". "A competição económica internacional da última década provou ser uma competição que reduz o emprego e o nível de vida. Ou, pelo menos, assim parece aos americanos. Eles estão certos. Os europeus estão agora a começar a compreender que a procura da competitividade internacional está a ser conduzida com custos humanos inaceitáveis" (Grupo de Lisboa, 1994: 149).

Jeffrey Frieden chama também a atenção para uma dimensão *"inerente ao capitalismo global que veio de sua própria essência: a concorrência. Como*

muitos países vieram fazer parte da economia global, as pressões competitivas passaram a ameaçar diversos interesses poderosos. A ameaça era simbolizada pela reentrada dos maiores países no mundo na economia global” (1999: 490), nomeadamente a China e Índia, que geraram grandes desequilíbrios no comércio mundial traduzidos nos gigantescos saldos positivos comerciais da China e nos enormes saldos negativos da Balança Comercial americana.

Na própria União Europeia, existe um grave desequilíbrio entre os países que apresentam elevados saldos positivos na sua Balança Comercial, como é o caso da Alemanha, e os países que apresentam sistematicamente elevados défices na sua Balança Comercial, como é o caso de Portugal, o que agrava as desigualdades a nível europeu e os obstáculos ao crescimento económico nestes últimos países, provocando o seu rápido endividamento externo.

E os mecanismos que geraram estes gigantescos desequilíbrios não desapareceram com a crise de 2007, eles continuam presentes, e até se agravaram, sendo de prever que até aumentem, constituindo os motores de novas crises com consequências económicas e sociais que até poderão ser superiores às da crise atual, e podendo conduzir à desagregação da própria União Europeia.

Os principais organismos internacionais – Banco Mundial, Fundo Monetário Internacional, Organização Mundial do Comércio – dominados pelos maiores países capitalistas, nomeadamente EUA, Alemanha, Inglaterra, França, Japão, têm tido um papel importante na expansão da ideologia neoliberal da globalização, procurando reduzir o papel do Estado ao mínimo quer nos países mais desenvolvidos quer também nos menos desenvolvidos. Continua a dominar a política dos governos na maior parte dos países o slogan neoliberal “Menos Estado, melhor Estado”.

A ação daqueles organismos internacionais visando reduzir o papel do Estado e instaurar o domínio absoluto do mercado teve e tem como justificação ideológica e económica a ineficiência dos “*monopólios*” do Estado e da gestão pública, a necessidade de aumentar a concorrência, de criar um “*bom clima de negócios*” (esta foi também a justificação dada pelo ministro das Finanças em 2011, na Assembleia da República, para eliminar as “*golden shares*” que o Estado ainda tinha em algumas empresas estratégicas), e a redução da dívida pública.

O FMI, citado por Alex Jilberto e Barbara Hogenboom, afirmava, nos documentos oficiais que divulgava, “*muitas vezes as empresas estatais operavam ineficientemente, apesar do seu estatuto monopolista, obtendo baixos lucros ou tendo persistentes prejuízos sobrecarregando assim os orçamentos governamentais*” (2007: 2).

A pressão/ação daqueles organismos internacionais, não se fazia sentir apenas a nível ideológico, mas era acompanhada/seguida de ações muito concretas com efeitos significativos nos países atingidos por elas. Muitos países, para poderem renegociar a sua elevada dívida externa ou para

obterem novos empréstimos que necessitavam para o seu desenvolvimento tiveram de se sujeitar às imposições quer do FMI quer do Banco Mundial, nomeadamente os chamados países em via de desenvolvimento.

E isto apesar do FMI ter sido forçado a reconhecer, como escreveu o premio Nobel da economia Joseph Stiglitz que, como consequência das condições que normalmente impunha aos países, por ex., *“a abertura dos mercados de capitais aos desestabilizadores fluxos especulativos de capitais (liberalização do mercado de capitais) não promove, em geral, crescimento económico, levando antes a mais instabilidade económica e mais pobreza”* (2003:42).

No entanto, Portugal teve também duas *“Cartas de intenções do FMI”* - uma em 1977 e outra em 1983 - e, em 2011, o *“Memorando de entendimento”* do FMI-BCE-FMI, a pretexto de uma *“ajuda”*, foram impostas *“receitas neoliberais”* ainda mais agressivas (a chamada terapia de choque da escola de Chicago).

A crise do sistema financeiro do capitalismo despoletada pela chamada crise do *“subprime”* em 2007, veio tornar mais clara a responsabilidade da ideologia neoliberal e dos grandes grupos, nomeadamente financeiros, a ela associada, em todo o processo que a provocou pois, embora tendo começado no sistema financeiro, rapidamente passou para a economia e alastrou-se por quase todos os países, provocando rapidamente uma grave recessão económica mundial.

Como afirmam Roubi & Mihn, *“décadas de fundamentalismo de mercado livre estabeleceram as bases para o colapso, à medida que pseudo-reformadores retiraram as regulações do sector bancário que tinham sido implementadas na Grande Depressão e à medida que as empresas de Wall Street encontraram formas de escapar de regras que se mantiveram. No processo, cresceu um vasto sistema bancário-sombra fora da supervisão dos reguladores”* (2010: 330), que de uma forma rápida, e por contágio, se alastrou a todo o mundo, nomeadamente aos países desenvolvidos.

E tudo isto apesar, como escrevia já muitos anos antes Joseph Stiglitz, de *“Nenhuma pessoa que tenha assistido aos escândalos empresariais, aos investimentos desperdiçados no boom da América, aos recursos mutilados por causa da recessão da América, pode verdadeiramente acreditar que os mercados, por si sós, dão resultados eficientes”*. (2003:84).

E mesmo quando a realidade desmentia tais teorias neoliberais, o domínio ideológico delas, ou seja, a cegueira ideológica, era tão grande que paralisaram e condicionaram a atuação dos governos e das próprias entidades reguladoras.

O próprio Alan Greenspan, ex-presidente da FED, ao depor perante o senado dos E.U.A em Outubro de 2008 reconhecia: *“Cometi um erro ao pressupor que o próprio interesse das organizações – especificamente os bancos – as tornaria aptas, mais do que ninguém, a proteger os seus acionistas e o seu património nas empresas”*. E perante a pergunta do presidente da comissão que o confrontou da seguinte forma: *“Por outras palavras, descobriu que a sua visão do mundo, a sua ideologia, não estava*

correcta, não resultava”, respondeu: “Precisamente. Foi precisamente por isso que fiquei chocado, porque – durante 40 anos ou mais – andei convencido que resultava excecionalmente bem”(Mota, Lopes e Margarida, 2009: 51-53).

No entanto, ainda em 2007, mesmo depois de ter abandonado o cargo da presidência da Reserva Federal dos EUA, que ocupou durante mais de 15 anos, Greenspan ainda escreveu, em “A Era da Turbulência – Contributos para um Mundo em Mudança”, o seguinte: *“Na minha perspetiva, a partir de 1995, os mercados globais maioritariamente não regulamentados, com algumas honrosas exceções, parecem deslizar suavemente de um estado de equilíbrio para outro. A mão invisível de Adam Smith estava a agir a uma escala global”* (2007:395). Portanto, as crises, incluindo a de 2007-2008, eram consideradas por Alan Greenspan como uma “honrosa exceção”, tal é a cegueira provocada pela ideologia neoliberal dominante.

O filme *“Inside Job – A verdade da crise”* de Charles Ferguson, um filme documentário, baseado em entrevistas dadas pelos principais atores que ocupavam, no período imediatamente anterior à crise de 2008, lugares chave em organismos públicos ou privados que, pela sua atuação, tiveram um papel importante na criação de condições que levaram à crise, mostra de uma forma clara o papel que teve a ideologia neoliberal no desencadear da crise, assim como o contributo importante que deram conhecidas escolas anglo-saxónicas de economia quer na sua elaboração, quer na justificação de políticas que conduziram a ela.

A fé nos “mercados” teve consequências dramáticas. Em Novembro de 2008, portanto em plena crise internacional, o insuspeito New York Times reproduzia um documento de uma conhecida empresa de Wall Street, a Wachtel, Lipton, Rosen & Katz, em que esta empresa reconhecia que *“Os mercados de títulos à escala mundial e os mercados de crédito continuam a estar sujeitos a um colapso desastroso e a níveis de volatilidade sem precedentes. Milhões de investidores estão a perder as economias feitas ao longo das suas vidas, assim como as suas poupanças de reforma”* (Mota, Lopes e Margarida, 2009: 47). No entanto, a “cegueira” provocada pela ideologia neoliberal dominante impediu que, durante muito tempo, fossem tomadas medidas adequadas e, mesmo quando foram tomadas, elas não deixaram de ser condicionadas por essa ideologia como pouco depois ficou claro.

O caso de Portugal, onde durante muito tempo o governo de Sócrates recusou tomar medidas, com a justificação que era uma crise externa que não atingiria o país, é mais um exemplo da cegueira causada pela ideologia neoliberal dominante.

Perante a dimensão e a gravidade desta crise, e face também à possibilidade real de se verificar uma recessão económica seguida de um crescimento endémico cujo fim ninguém poderá prever com um mínimo de certeza, aqueles que antes tinham tantas certezas e defendiam acaloradamente a ideologia neoliberal da globalização assente numa desregulamentação quase total e comandada pelo capital financeiro,

manifestaram depois a sua total surpresa com o verificado.

Olivier Blanchard, diretor do Departamento de Investigação do FMI, um dos defensores mais acérrimos da ideologia neoliberal da globalização, à semelhança do que já se tinha verificado com Alan Greenspan, ex-presidente do todo poderoso FED, no “IFM Working Paper WP/09/08,” com a designação “*The Crisis: Basic Mechanisms and Appropriate Policies*”, depois de avaliar as perdas provocadas pela crise estimadas pelo FMI – em Outubro de 2007, em 250 mil milhões de dólares nos empréstimos e garantias a nível do “subprime”; de 4,7 biliões de dólares no período 2008-2015 a nível de contração do PIB dos diversos países; e de 26,4 biliões de dólares a nível de capitalização bolsista no período 2007-2008, isto é, os prejuízos resultantes da contração no PIB mundial são 19 vezes superiores aos prejuízos registados nos empréstimos “subprime”, e a queda na capitalização bolsista é 105 vezes superior –; repetindo, perante a dimensão das consequências da crise financeira, fazia a seguinte pergunta surpreendente e ingénua que não deixa também de ser reveladora da consistência técnica (ou da falta dela) da ideologia neoliberal de que é um dos principais representantes, até pelas funções que tem: “*Como é que um evento relativamente limitado e localizado (a crise dos empréstimos “subprime” nos EUA) teve consequências com tal dimensão a nível da economia mundial ?*” (2009: 4). E enumerava quatro razões que são autênticas confissões de incapacidade, a saber: (1) Incapacidade para avaliar o risco de contaminação contido nos novos veículos financeiros; (2) A existência de dois mecanismos de amplificação (a venda de ativos para satisfazer a liquidez que existia nos investidores; e a venda de ativos para restabelecer os rácios de capital); (3) Os mecanismos de amplificação funcionaram em tempo real, movendo-se do “subprime” para outros ativos, de uma instituição para outra, dos EUA para a Europa; (4) Incapacidade das políticas atuais para impedir o funcionamento desses dois mecanismos, apenas podendo limitar os seus efeitos.

Como reconhece só agora Olivier Blanchard, com o objetivo de aumentar os lucros, os grandes grupos financeiros levaram a alavancagem ao extremo, financiando os seus “portfolios” com cada vez menos capitais próprios, para assim aumentarem a taxa de retorno sobre estes. E utilizaram para conseguir isso a possibilidade que lhes foi dada devido a uma “lacuna” que existia na regulamentação, segundo Olivier Blanchard, para retirar uma parte significativa dos ativos dos balanços das instituições financeiras evitando, dessa forma, cumprir os rácios mínimos de capital. E dá mesmo um exemplo concreto. O valor dos ativos colocados fora do balanço em 2006, pelo Citigroup, atingia 2,1 biliões de dólares, enquanto os que estavam no balanço era apenas de 1,8 biliões de dólares. Era com esta habilidade permitida pelos governos e pelas autoridades de supervisão, dominadas pela ideologia neoliberal, que as entidades financeiras reduziram os capitais próprios, não cumprindo os rácios mínimo de capital, através dos “bancos sombra” não sujeitos à regulação, possibilitando assim a multiplicação até ao extremo dos riscos, mas aumentando, desta forma, significativamente a taxa de retorno sobre os seus capitais próprios, enquanto tal sistema não se desmoronou.

Outro exemplo concreto também referido por Olivier Blanchard, este já a

nível de instituições oficiais, era o caso dos prestamistas municipais nos EUA, atuando igualmente fora do perímetro da regulação que, em 2006, com um capital de 34 mil milhões de dólares asseguravam empréstimos de valor superior a 3 biliões de dólares.

Através desta alavancagem gigantesca, foi construída uma enorme pirâmide invertida, tendo como base ativos reais relativamente reduzidos, em que os chamados “produtos estruturados”, construídos com ativos financeiros de diferentes riscos, se auto sustentavam produzindo uma riqueza e uma liquidez fictícia, que nem a FED nem qualquer outra autoridade controlava ou procurava controlar; pelo contrário, até fomentavam com a política de dinheiro barato, de liquidez abundante, de não intervenção porque o “mercado era o melhor regulador”, que se enquadrava na lógica de funcionamento do sistema de obter retornos cada vez mais elevados. E tudo isto era justificado pela ideologia neoliberal dominante, que se apresentava como “científica”, o que mostra também que nem sempre a racionalidade orienta o comportamento dos agentes económicos.

Desta forma a contaminação de produtos de risco elevado – o subprime – alastrou-se a muitos outros ativos e, como consequência da globalização, a muitas outras entidades financeiras não só dos EUA mas também de outros países. E quando a parte mais fraca do gigantesco “puzzle”, autêntica “cadeia de Ponzi” de produtos estruturados, que eram os empréstimos subprime, se desmoronou, com a queda dos preços da habitação nos EUA, que estavam extremamente inflacionados com subidas anuais superiores a 20%, todo este castelo de riqueza artificial entrou em colapso. E este colapso foi agravado pela queda também verificada em outros ativos provocada por aquela, nomeadamente a queda abrupta das cotações bolsistas, o aumento rápido dos incumprimentos do crédito quer à habitação quer ao consumo, quer às próprias empresas.

Como afirma Laura Kodres, chefe da divisão do Departamento de Mercados Monetários e de Capital do FMI, um grave problema surgiu “quando os bancos transferiram para os seus balanços os ativos dos produtos estruturados (Veículos de Investimento Estruturados, os VIE’s) para evitar o risco de danos irreparáveis face aos investidores”. E os prejuízos das principais instituições não só incluíam os relacionados com as hipotecas de alto risco mas também com outros tipos de empréstimos garantidos por imóveis comerciais, empréstimos comerciais, etc.. E de acordo com estimativas do FMI de 2008, “os prejuízos relacionados com este país (EUA) podiam ascender a 945.000 milhões de dólares”.

Olivier Blanchard num outro artigo publicado na revista do FMI – Finanças e Desenvolvimento – em Junho de 2009, com o título “A tormenta perfeita”, reforça a confissão de impotência do neoliberalismo para prever a crise financeira e a recessão que se seguiram. Segundo este diretor do FMI seriam quatro condições, a saber: (1) *Com uma perspetiva dos preços das habitações estáveis ou em alta – vinham crescendo ininterruptamente desde 1992, incluindo durante a recessão de 2001 – as hipotecas de alto risco pareciam relativamente seguras: o valor de uma hipoteca poderia ser superior ao da casa, mas o desequilíbrio desaparecia com a subida dos*

preços das habitações; esta premissa era falsa como reconhece o próprio Blanchard; (2) Em 2008, mais de 60% de todas as hipotecas dos EUA estavam titularizadas, agrupadas em tranches e oferecidas a investidores que as adquiriram por todo o mundo; a titularização e a globalização intensificaram a inter-relação entre as entidades financeiras a nível nacional e internacional, que se transformaram em mecanismos que propagaram e amplificaram a crise financeira por todo o mundo; (3) O aumento da alavancagem dentro do sistema financeiro, ou seja, as entidades financeiras financiavam as suas carteiras com cada vez menos capitais próprios, aumentando assim a taxa de retorno sobre os mesmos; (4) A necessidade das entidades financeiras de manterem um coeficiente de capital elevado, o que as obrigou a vender elevados montantes de ativos, provocando uma baixa significativa de preços, o que acabou por contagiar os ativos das restantes entidades financeiras, amplificando desta forma a crise financeira internacional; (5) A passagem da crise das economias avançadas às economias emergentes, que inicialmente se julgava estar imunes devido à reduzida exposição aqueles produtos derivados, pela via da interrupção do crédito a essas economias pelas entidades financeiras dos países avançados (Blanchard, 2009: 39).

Mas a incapacidade ou mesmo a cegueira da ideologia neoliberal para compreender a realidade atual, e para atuar de uma forma credível e fundamentada sobre ela, não se limitou nem se limita apenas a pessoas singulares, nem ao passado. Ela caracteriza também o comportamento de determinadas instituições e dos seus representantes. No 3º Trimestre de 2007, quando a crise do “subprime” era já visível, nas “PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL - Globalización y desigualdad -Octubre de 2007” do FMI ainda se podia ler a seguinte passagem, que transcrevemos na íntegra da pág. xvi da edição espanhola: *“Ante la turbulencia en los mercados financieros, las proyecciones de referencia para la economía mundial se han revisado moderadamente a la baja desde la actualización de Julio de 2007 de Perspectivas de la economía mundial, pero se preve, sin embargo, que el crecimiento se mantendra a un fuerte ritmo* (o sublinhado é nosso). E é também baseado nos mesmos fundamentos ideológicos que serviram para fazer tal previsão que foi elaborado o “Memorando de entendimento” imposto a Portugal em Maio de 2011, e que levou igualmente o representante do FMI na “troika”, Poul Thomsen, a afirmar com ligeireza, numa entrevista concedida ao semanário “Expresso”, em 19.11.2011, “Se a economia afundar mais reconsideraremos o défice de 2012”; portanto, é necessário que antes a economia portuguesa se afunde, o que terá consequências económicas e sociais dramáticas, e só depois é que se pensará em mudar algumas das condições constantes do “Memorando”. E isto apesar das previsões da dimensão da recessão económica em Portugal em 2012 serem cada vez mais graves.

O crescimento económico foi, durante muito tempo, sustentado fundamentalmente pela rápida expansão do crédito barato que, com a crise, foi interrompida, sendo mesmo substituída por uma contração do crédito a nível da economia provocada pelos enormes prejuízos das instituições financeiras, pela “secagem” do mercado interbancário onde estas entidades se financiavam, causada pela falta de confiança entre as instituições de

crédito, o que causou a falta de liquidez e o consequente aumento das dificuldades na obtenção do crédito por parte das empresas e das famílias, e subida do “spread”.

E apesar das injeções maciças de liquidez da FED e do BCE e de muitos outros apoios (em Portugal, no “Memorando de entendimento” de Maio de 2011, foram previstos 12.000 milhões de euros para recapitalização da banca à custa de fundos públicos, e 35.000 milhões de euros para avales a conceder pelo Estado aos bancos); repetindo, apesar de todos estes apoios, a crise financeira repercutiu-se na economia, determinando uma quebra significativa e abrupta da atividade económica que, ao provocar falências e desemprego, fez disparar os “incumprimentos” o que, por sua vez, agravou as dificuldades enfrentadas pelas entidades financeiras, iniciando-se, assim, um círculo vicioso que não se sabe verdadeiramente quando será interrompido.

Esta crise, também gerada pela ideologia neoliberal dominante, levanta questões importantes para a investigação que nos propusemos realizar e, consequentemente, para a resposta à pergunta que inicialmente colocamos, nomeadamente as seguintes: Será que a lógica intrínseca de funcionamento e de atuação dos grupos económicos, neste caso particular, dos grupos financeiros com a cobertura de uma ideologia neoliberal, e do poder de mercado que têm, agora a uma escala global, impondo-se mesmo ao poder político nacional e supranacional, não tornará inevitável o aparecimento de novas crises como a atual? E o reforço da supervisão anunciada, mas continuamente adiada, mesmo se for concretizada não acabará por ficar refém (ser capturada) pelos grupos económicos a quem compete supervisionar, como a experiência tem mostrado? E a intervenção maciça que se verificou nesta crise à custa dos contribuintes não veio ampliar muito mais o chamado “risco moral”, difundindo a ideia entre os grandes grupos económicos e financeiros que poderão continuar a desenvolver uma gestão de alto risco e mesmo danosa para obter lucros gigantescos pois, em caso de fracasso, os Estados nunca os deixarão sucumbir com receio do chamado “risco sistémico” (*“são demasiadamente grandes para falir, e com a crise muitos ainda se tornaram maiores”*). Desta forma esta crise terá criado condições para novas e ainda maiores crises.

E esta preocupação aumenta quando se constata que as intenções de criar uma nova regulamentação a nível mundial que impedisse o surgimento de crises análogas estão a esmorecer a nível dos governantes da U.E. e dos EUA tendo mesmo a oposição dos chamados países emergentes (China, Brasil, etc.) e, com a crise da dívida soberana, o poder dos “mercados” e, consequentemente, dos grupos económicos e financeiros que os dominam aumentou muito.

Como afirmam Roubini e Mihn, *“O turbilhão financeiro revelou fraquezas fundamentais no funcionamento dos mercados financeiros norte-americanos e europeus e falhas graves no sistema existente de supervisão e regulação. Mas durante 2010 os apelos urgentes à reforma desvaneceram-se, e a legislação que reformularia a regulação e supervisão ainda está para ver a luz do dia”* (2010: 229).

É certo que existem correntes importantes do pensamento económico e político, e forças também importantes, que procuram atualmente fazer passar a mensagem que a crise resulta fundamentalmente da ausência de regulamentação e que, implementada esta, evitar-se-ão crises futuras. E defendem, como o fez em 2009 o ministro das Finanças Teixeira dos Santos, que *“o Estado deve voltar á caserna passado este período”*.

No entanto, assistiu-se, nomeadamente numa 1ª fase, a um novo papel do Estado, pelo menos muito diferente do defendido pelo pensamento económico neoliberal dominante até há bem pouco tempo, caracterizado por uma maior intervenção na economia e pela utilização maciça de fundos públicos, a pretexto da necessidade de estabilizar a situação do sistema financeiro, e também para dar um novo impulso à economia e para combater o desemprego, sendo legítimo pensar que *“nada poderia ser como antes”*.

Jean Pisan-Ferry e Indhira Santos num artigo com o título *“ O mundo em crise – Transformação da economia mundial “* publicado na revista Finanças e Desenvolvimento do FMI de Março de 2009 escreviam: *“ Dos 50 maiores bancos dos EUA e da U.E. , 23 e 15, respetivamente , tinham recebido injeções de capital estatal; quer dizer, os bancos que representavam respetivamente 76% e 40% da capitalização bolsista antes da crise dependem dos contribuintes”*.

E com a reestruturação da dívida soberana grega, e o consequente perdão em 50%, novamente os governos utilizaram fundos públicos para recapitalizar a banca procurando, desta forma, minorar os efeitos quer da má gestão ou gestão danosa dos banqueiros quer daquele corte de dívida.

Assim, enquanto a globalização funcionou, e os grupos económicos tiravam disso grandes benefícios, defenderam a desregulamentação e a redução do papel do Estado; agora, quando a crise eclodiu, procuraram a proteção e o apoio financeiro do Estado nacional, ou melhor, do dinheiro dos contribuintes.

Como Jean Pisan-Ferry e Indhira Santos também escreveram no mesmo artigo *“ a integração económica dos últimos 25 anos foi impulsionada por empresas que procuravam reduzir os custos e contratar talentos. No entanto, logo que sofreram os primeiros efeitos da crise com o colapso dos bancos transnacionais, estas outrora poderosas instituições, de repente não sabiam que governo as ajudaria”*.

Os acontecimentos revelaram que esse problema, se existiu, foi resolvido rapidamente, tendo em conta os impactos que a falência dessas empresas teria nos diferentes países e o poder dessas empresas sobre os governos. Por exemplo, o Banco Dexia foi ajudado pelos governos da Bélgica e da França; e a Fortis foi apoiada pelos governos da Bélgica e da Holanda. Nos EUA, a então poderosa indústria automobilística americana, numa situação de pré-falência ou mesmo de falência, obteve um apoio maciço do governo. Sobre a falta de supervisão, como causa da grande crise financeira de 2008, defendida por muitos, Jean Pisani-Ferry e Indhira Santos, no artigo já referido anteriormente publicado na revista trimestral do FMI, escreveram “

Mais que falhas de regulação - no início muitos analistas não captaram o carácter real da crise. Durante muito tempo ninguém se apercebeu do vínculo entre os desequilíbrios mundiais (desigualdades), incluindo os resultantes dos fluxos do comércio mundial, e a procura de ativos financeiros seguros (ou aparentemente seguros), e a produção desses ativos ". E não captaram pela "cegueira" em que estavam resultante do domínio da ideologia neoliberal da globalização.

Os acontecimentos mostraram que o papel do Estado não poderá ser reduzido àquele que tinha antes da crise, o que naturalmente gera preocupações entre aqueles que defendiam e defendem um papel mínimo para o Estado. Jean Pisani-Ferry e Indhira Santos do FMI no artigo já referido com o título " O mundo em crise" referindo-se às consequências daquilo que designam por "proteccionismo" que se estaria já a verificar, escreveram: *"No mínimo, o equilíbrio político-económico alterou-se significativamente. Durante o auge económico, a globalização gozava, no melhor dos casos, de um apoio leve, mas agora o pêndulo está-se a mover no sentido contrário"*, ou seja, de uma maior intervenção do Estado.

No entanto, como consequência do domínio crescente dos "mercados" e das agências de "rating" sobre os Estados e os governos, devido ao enfraquecimento destes, parece cada vez mais claro que o "pêndulo" está-se a mover novamente na direção que conduziu o mundo à crise de 2007 o que, a acontecer, terá efeitos imprevisíveis no futuro. Para "acalmar os mercados", cuja ideologia dominante é profundamente neoliberal, os governos têm posto em prática políticas que agravam a crise, e tornam cada vez mais difícil a recuperação, fragilizando ainda mais os países, e acentuando dessa forma o domínio quer da ideologia neoliberal quer dos grupos económicos e financeiros que a promovem.

Referindo-se também à política seguida em Portugal, que revela o domínio de uma estranha "teoria" (ideologia), o Nobel da Economia, Paul Krugman escreveu em Abril de 2011, num artigo republicado em Portugal, o seguinte: *"A redução da despesa em períodos de desemprego elevado é um erro. Os defensores da austeridade prevêm que esta produza dividendos rápidos sob a forma de aumento da confiança económica, com poucos ou nenhuns efeitos negativos sobre o crescimento e o emprego; o problema é que não têm razão. Cortar na despesa numa economia em recessão acaba por ser contraproducente nem que seja em termos fiscais: quaisquer poupanças na despesa são anuladas pela redução da receita fiscal resultante da contração da economia"*. A experiência da Grécia após o "resgate" da U.E., do BCE e do FMI confirmam aquelas afirmações do Nobel da Economia.

Mas o domínio da ideologia neoliberal na construção da União Europeia, e também em Portugal, e nos principais organismos internacionais, que parecem não ter aprendido nada com a crise iniciada em 2007, continua a ser tão grande que acaba por sobrepor-se quer aos ensinamentos da ciência económica quer à evidência empírica tornando cegos não só os governos mas também a maioria dos que têm acesso fácil aos media e que, desta forma, condicionam as opiniões públicas.

5. OS GRUPOS ECONÓMICO E FINANCEIROS COMO INSTRUMENTOS DE PODER, DE DOMINAÇÃO E DE CONDICIONAMENTO NAS SOCIEDADES ATUAIS

Max Weber, na última parte (volume IV, edição do Fondo de Cultura Económica, México, 1944) da sua obra clássica “Economia y Sociedad” analisa a problemática dos “Tipos de dominação”.

E refere que “ *a detenção de bens económicos e, por conseguinte, de poder económico, é com frequência, e muitas vezes uma consequência deliberada, do poder, assim como um dos mais importantes meios*”. E acrescenta que “ *na maioria das suas formas, e justamente nas mais importantes, ocorre até certo ponto que a forma de utilizar os meios económicos para conservar a dominação influi de modo decisivo sobre a estrutura desta*” dominação (1944: 10).

Este autor dá mesmo alguns exemplos concretos retirados da economia, como seja o caso de “*todos os grandes bancos de crédito exercem com frequência uma influência dominadora sobre o mercado capitalista por causa da sua posição de monopólio, podendo impor aos que procuram obter crédito certas condições para a sua concessão*” (1944: 11).

Tendo em conta a realidade atual, pode-se afirmar com propriedade que este poder de “*poder impor*” de que falava Max Weber tanto se aplica a particulares, como a empresas, como ao próprio Estado. A chamada crise da dívida soberana que começou em 2010, em que os grandes grupos financeiros impuseram aos países da União Europeia, com a justificação de que era necessário para “*acalmar os mercados*”, que são constituídos pelos grandes bancos, seguradoras e fundos, ou seja, por aqueles grupos, uma redução drástica do défice orçamental, traduzida quer nos sucessivos PEC’s aprovados pelos respetivos governos, quer nos “*memorandos de entendimento*” e sucessivos ajustamentos, quando os primeiros se revelaram insuficientes.

Max Weber depois de referir outros casos, a maioria retirados da economia, acrescenta: “*toda a forma típica de dominação em virtude de uma constelação de interesses, e sobretudo em virtude de uma posição de monopólio, pode transformar-se gradualmente numa dominação autoritária*” (1944: 12).

Galbraith na “Anatomia do Poder” considera que “*a concentração do poder industrial pode ser observada no número exíguo de organizações gigantescas que hoje dominam a atividade económica moderna – cerca de mil nos EUA que contribuem com dois terços do produto privado do país, e uma concentração semelhante nos outros países industriais*”. “*A única coisa que hoje disfarça (e não muito bem) esta concentração do poder económico é o condicionamento progressivamente obsoleto que afirma persistir a subordinação, antagónica ao poder, da empresa ao mercado clássico*” (1983:194). Portanto, também para Galbraith a “concentração do poder económico” é um facto e, consequentemente, também a sua ação dominadora apesar de se procurar ocultar com o manto diáfano dos

“mercados”.

Mais recentemente, Paul Krugman, Nobel da economia, referindo aos EUA, mas também aplicável a Portugal, escreveu o seguinte: “*A riqueza traz acesso, e o acesso traz influência pessoal. Os banqueiros de topo (os que controlam os grupos económicos direta ou por interpostas pessoas, diríamos nós) podem entrar na Casa Branca ou nos gabinetes dos senadores de uma forma que o cidadão comum não pode. Assim, que entram nesses gabinetes conseguem ser persuasivos, não só pelas prendas que oferecem, mas por causa daquilo. Os ricos são diferentes de mim e do leitor*” (2012: 98). Para ser aplicável inteiramente a Portugal bastava substituir alguns nomes.

A “dominação autoritária” referida por Max Weber e os interesses decorrentes da “concentração do poder económico” de que fala Galbraith, ou ainda a “influência pessoal dada pela riqueza” a que se refere Krugman podem-se materializar através também de um poder político autoritário, como aconteceu em Portugal com o “Estado Novo” fascista.

Joaquim Croca Caeiro, em “Elites e poder: os grupos económicos em Portugal”, ao caracterizar esse período da história contemporânea portuguesa, refere que “*O Estado Novo, vai assentar a sua base de apoio, no poder económico dos poucos grandes grupos existentes ... quer dos grandes latifundiários que no Sul do País dominam a estrutura fundiária quer dos agricultores que no Norte do País dominam a estrutura minifundiária de propriedade*” (2004, 516). “Estado Novo” este que implantado com o apoio destas “elites económicas”, depois implementou uma política de “proteccionismo ao comércio externo”; de “contenção de preços de matérias-primas nacionais e coloniais”; de “condicionamento industrial”; de “*um sindicalismo oficial*” associada “*a uma participação limitada do operariado acerca de questões políticas, económicas e sociais, ao mesmo tempo que impedia manifestações reivindicativas*” (2004: 515-516), ou seja, de políticas que serviam os interesses das “elites económicas” com o apoio das quais esse mesmo poder político conseguiu implantar-se.

Passando agora para a atualidade, tudo aquilo que era já claro para Max Weber quando escreveu “Economia e Sociedade” (a data da 1ª edição alemã é de 1922), agravou-se com o aumento gigantesco do poder dos grandes grupos económicos e financeiros, agora já internacionalizados e actuando à escala global, que passaram a ter capacidade para determinar a política não apenas de um Estado, mas dos Estados.

Serve de exemplo comprovativo a ajuda imediata e gigantesca, à custa dos contribuintes, dada por todos os governos aos seus sistemas financeiros, quando estes enfrentaram dificuldades graves resultantes de uma gestão ou danosa ou irresponsável, ou mesmo criminosa. E essa dominação do poder político pelo poder económico, ainda se tornou mais clara quando, como sucedeu em Portugal, logo no 1º semestre de 2010, os apoios sociais extraordinários à população desfavorecida foram retirados, com o falso argumento que o pior da crise já tinha sido ultrapassado e que já se verificava uma recuperação da economia e do emprego, o que se revelou que era também totalmente falso, enquanto o apoio à banca foi, primeiro, mantido até ao fim do ano com o apoio da Comissão Europeia e, depois, até

ao fim de 2012, sendo reforçado no “Memorando de entendimento” com 12.000 milhões euros para a recapitalização dos bancos e 35.000 milhões de euros para avales do Estado à banca.

Referindo-se ao poder dos grupos económicos e financeiros atualmente em Portugal, Joaquim Caeiro escreve o seguinte: “ *A sua importância na economia nacional haveria de ser amplamente reconhecida pelo Estado, o qual não dispensaria, à grande maioria deles, todo um conjunto de benesses fiscais, políticas e económicas que os guindariam para uma importância como a que viriam ter a partir de 1990. A partir desta data o crescimento da economia nacional estaria em paralelo com o crescimento dos grupos económicos. Estes adquiriram um peso muito grande na economia nacional e por via disso condicionam diretamente a iniciativa político-partidária e bem assim as grandes linhas de orientação nacionais. A grandeza dos grupos económicos não pode assim deixar de ser considerada como suficiente para exercer influência e impor decisões ao poder político em cada circunstância e principalmente em questões consideradas para eles como fundamentais*” (2004: 531).

A citação apesar de longa tem o mérito de chamar a atenção para uma das principais formas de dominação atual – a do poder económico sobre o poder político - e como essa dominação condiciona, de uma forma inevitável, todo o processo de desenvolvimento, nomeadamente em Portugal, e a vida dos portugueses podendo-se afirmar, com propriedade, que a situação atual do país também resulta da forte ação condicionadora dos grupos económicos e financeiros e, naturalmente, das suas decisões estratégicas e operacionais.

Efetivamente, se percorremos as leis atuais, nomeadamente as fiscais, laborais e económicas, constatamos que elas estão profundamente “incrustadas” nos interesses dos grupos económicos e financeiros.

Assim, a nível das leis fiscais, as disposições que contemplam os interesses dos grupos económicos são múltiplas.

No Código do IRC, nomeadamente as seguintes disposições: (a) art.º 14º, dispõe que entidades residentes em outros países da União Europeia, com participações iguais ou superiores a 10% no capital de empresas a operar em Portugal (ex. Amorim Energia e ENI com participações, cada um delas, superior a 33% no capital da GALP) estão isentas em Portugal do pagamento de impostos em relação a dividendos distribuídos; (b) art.º 51º, estabelece que os lucros distribuídos por uma empresa são deduzidos na matéria coletável sujeita a imposto desde que a entidade beneficiária detenha diretamente uma participação no capital da sociedade que distribuiu superior a 10% e a detenha, pelo menos, durante um ano (até 2010, usufruía também deste benefício a entidade que tivesse mais de 25 milhões € de capital, como a partir desta data esta condição foi eliminada, o BES aumentou a sua participação no capital da PT para pouco mais de 10% a fim de que os lucros distribuídos continuassem a usufruir daquele benefício); (c) art.º 69º, 70 e 71º, permitem deduzir nos lucros da empresa dominante de um grupo económico os prejuízos das empresas do grupo, o que tem possibilitado nomeadamente à banca reduzir significativamente os lucros sujeitos a IRC e a derrama; (b) Os art.º 73º a 78º sobre o Regime especial

aplicável às fusões que permite aos grupos económicos transferir resultados negativos e absorvê-los nos positivos reduzindo assim a matéria tributável, assim como os isenta do pagamento de impostos das mais-valias geradas pela fusão; etc..

No Estatuto de Benefícios Fiscais, são de referir as seguintes disposições que determinam benefícios importantes para os grupos económicos e financeiros: (a) art.º 22º - foi acrescentado o nº 16 neste artigo que manteve a anterior isenção para os fundos de investimento após a publicação da Lei 15/2010, a qual eliminou a isenção que auferiam as mais-valias mobiliárias desde que o proprietário mantivesse os títulos na sua posse mais de 12 meses; (b) art.º 23º - Isenta do pagamento de IRC os rendimentos de qualquer natureza obtidos pelos Fundos de Capital de Risco; (c) art.º 24- Isenta de IRC *“os rendimentos de qualquer natureza”* dos Fundos de Investimento Mobiliário; (d) Isenta de IRC os rendimentos de Fundos de Poupança Ações; (d) art.º 27 – Isenta de pagamento de IRC e de IRS as mais-valias obtidas por não residentes; (e) art.º 32º, nº2 - Isenta de pagamento de impostos as mais-valias obtidas pelas SGPS (tenha-se presente que qualquer grupo económico ou financeiro em Portugal possui uma ou várias SGPS para onde canalizam os lucros), por Sociedades de Capital de Risco (SCR) e por Investidores de Capital de Risco (ICR); (f) art.º 36 – Zona Franca da Madeira – Estabelece as seguintes taxas de IRC: nos anos 2010-2012: apenas 4%; nos anos 2013-2015: somente 5% (mais de metade das empresas desta zona Franca têm apenas um trabalhador); (g) art.º 49 : Isenta Fundos de Investimento Imobiliário, Fundos de Pensões e Fundos de Poupança – Reforma do pagamento de IMI e IMT; (i) art.º 60º - Isenta a concentração de empresas do pagamento de IMT, Imposto de selo e emolumentos; (h) art.º 67º - Dispõe que os dividendos de ações resultantes das privatizações apenas 50% estava sujeito a IRS ou IRC, o que fazia baixar a taxa efetiva de imposto para metade.

Para além destes benefícios, existe ainda um outro dirigido especialmente aos grupos económicos pois são fundamentalmente eles que realizam investimentos de valor elevado. Assim o art.º 41- Estabelece a concessão aos investimentos de natureza contratual de valor superior a 4 987 978,97 euros de benefícios fiscais extraordinários muito superiores aos que têm a generalidade das empresas, que são os seguintes: (i) Crédito de imposto, determinado com base na aplicação de uma percentagem, compreendida entre 10 % e 20 % das aplicações relevantes do projeto Efetivamente realizadas;(ii) Isenção ou redução de imposto municipal sobre imóveis, relativamente aos prédios utilizados pela entidade na atividade desenvolvida no quadro do projeto de investimento; (iii)) Isenção ou redução de imposto municipal sobre as transmissões onerosas de imóveis, relativamente aos imóveis adquiridos pela entidade, destinados ao exercício da sua atividade desenvolvida no âmbito do projeto de investimento; (iv) Isenção ou redução de imposto do selo, que for devido em todos os actos ou contratos necessários à realização do projeto de investimento.

Estes benefícios são concedidas com base em resoluções do Conselho de Ministros. O quadro que a seguir se apresenta revela os grupos económicos que foram beneficiados com aquela redução extraordinária de impostos.

Quadro 5 – Empresas que obtiveram benefícios fiscais extraordinários (artº 41º do EBF) concedidos por resoluções do Conselho de Ministros

Resolução Conselho Ministros	EMPRESA	ORIGEM EMPRESA MÃE	Natureza	Montante do Investimento Milhões €	CRÉDITO FISCAL MÁXIMO
					Previsão – Milhões €
16/2008	Amorim industrial	Portuguesa	Resolução contrato 2001 por incumprimento		
26/2008	LABOSAL		Medicamentos	(?)	
40/2008	EUROGALVA		Unidade de galvanização	6,8	1,2
41/2008	Solar Plus	Estrangeira	Painéis solares	16,0	2,9
52/2008	FAURECIA	Estrangeira	componentes automoveis-modern.	9,6	1,7
55/2008	Petrogal	Portuguesa	Mod. Expansão refinarias	1.059,0	190,6
69/2008	SAFE BAG	Estrangeira	arbaigs	24,9	4,5
102/2008	Lear Corp. PT	Estrangeira	Sistema dist. Electrica automoveis	(?)	
117/2008	NOKIA	Estrangeira		7,0	1,3
126/2008	EMBRAER	Estrangeira	componentes mat. Compositos	57,4	10,3
127/2008	EMBRAER	Estrangeira	Estrutura maquinadas	117,1	21,1
128/2008	LATOGAL	Portuguesa		48,0	8,6
130/2008	TMG	Portuguesa	Modernização	(?)	
143/2008	Itarion Solar/Quimonda	Estrangeira	Prod. Celulas fotovoltaicas	99,8	18,0
144/2008	EMBRAER	Estrangeira	Estruturas metálicas	117,0	21,1
145/2008	EMBRAER	Estrangeira	Estruturas composimos	52,2	9,4
7/2009	COVILIS	Estrangeira	Vidro temperado	44,8	8,1
16/2009	Hoteis Tivoli	Portuguesa	unidade hoteleira	47,7	8,6
19/2009	Amorim/Grupo Accor	Port/Est	hotel casino	41,7	7,5
103/2009	Lear Corp. PT	Estrangeira	cobertura assentos		
38/2010	PORTUCEL	Portuguesa	Unidade fabril 500.000t/ano, renegociação do contrato de 2006		
69/2010	EMBRAER	Estrangeira	Estruturas metalicas-ajustamento contratos anteriores		
70/2010	15 empresas	Port/Est.	Diversas	219,9	39,6
4/2011	9 empresas	Port./Est.	Diversas	92,9	16,7
24/2011	NANIUM, S. A.. Substitui a Quimonda	(?)	Montagem memórias	(?)	
5/2012	Toyota Caetano Portugal, Cerealis, EFACEC	Portuguesa	raejustamento de sete contratos de investimento	611,6	110,1
6/2012	Itarion Solar, Lda	Estrangeira	resolução de dois contratos de investimento e de seis contratos de concessão de benefícios fiscais por incumprimento		
8/2012	Somincor, BA Vidro, marope Algarve, Silvex, Efapel	Estrangeira		177,2	31,9
29/2012	VMPS/Agua e Turismo	Estrangeira	aditamento ao contrato		0,0
31/2012	Robinson 2, Labicer, Mitsubichi, Somit, Drink-In, Tayo PT, SPPM	Estrangeira	resolução por incumprimento		0,0
SOMA				2.850,6	513,1

FONTE: Diário da República - I Série

Num investimento total de 2.850,6 milhões de euros estas empresas poderão

ter obtido um benefício fiscal, só a nível de crédito de imposto, que poderá ter atingido 513,1 milhões de euros, o que corresponde a 18% do investimento realizado. Mas para além do crédito de imposto, estas empresas também beneficiaram de isenções e redução no IMI, IMT e imposto de selo como se referiu anteriormente.

Para além dos benefícios já referidos, e com idênticos objetivos, ou seja, visando beneficiar os mesmos interesses é ainda de referir os seguintes regimes: (a) Regime especial aplicável aos fundos de investimento imobiliário para arrendamento habitacional (FIIAH) e às sociedades de investimento imobiliário para arrendamento habitacional (SIIAH) aprovados pelo art.º 102 da Lei 64-A/2008; (b) Regime Fiscal de Apoio ao Investimento realizado em 2009 (RFAI2009) – Lei 102/2009.

Como prova também da forma como os grupos económicos utilizam aquilo a que Joaquim Caeiro designou por “um conjunto de benesses fiscais” para reduzir significativamente os impostos que pagam, interessa referir o levantamento feito pelo jornal “Público”, divulgado na sua edição de 21.8.2011, que concluía que *“20 maiores grupos económicos abriram sedes (mais corretamente, criaram filiais) em países europeus com menor carga fiscal e em paraísos fiscais”*.

Deste total, 17 escolheram Amesterdão, Roterdão ou Amsteeversd para sediarem filiais. Luxemburgo é também um destino procurado. Seis grupos de grande dimensão – entre eles, Jerónimo Martins e Cimpor – têm mesmo filiais em paraísos fiscais. E como pela lei fiscal portuguesa desde que uma holding situada num outro país da União Europeia possua mais de 10% do capital de uma empresa a funcionar em Portugal, os lucros desta distribuídos àquela não pagam impostos em Portugal.

O semanário “Expresso” de 27.8.2011, trazia um outro exemplo de como os grupos económicos aproveitam as leis fiscais existentes para reduzir os impostos que pagam. Assim, podia-se ler o seguinte: *“Câmaras perdem milhões de euros no imposto da derrama para grupos económicos”*. E isso resultava de uma nova interpretação da lei fiscal que decorre de um acórdão do Supremo Tribunal Administrativo: Segundo esse acórdão de Fevereiro de 2011, *“nos casos em que as empresas estão integradas num grupo económico – e beneficiam do chamado Regime Especial dos Grupos de Sociedades (REGTS) – a derrama deixa de incidir sobre o lucro individual de cada uma das sociedades e passa a ser calculado sobre o lucro tributável do grupo”*. É evidente que o mesmo acontece com o IRC, pois a base tributária deste é a mesma da derrama municipal. Desta forma os grupos económicos conseguem reduzir a matéria tributável e, consequentemente, os impostos que têm de pagar deduzindo nos lucros obtidos por empresas do grupo os prejuízos de outras empresas do grupo.

Em Novembro de 2011, foi dado mais outro passo na direção de beneficiar os grupos económicos. A Circular nº 24/2011, da Direção Geral dos Impostos, já com o XIX governo, numa questão polémica fortemente contestada pelos consultores fiscais dos grupos económicos, veio dar uma interpretação de “tributação efetiva” que isentou milhões de euros de lucros recebidos pelas SGPS do pagamento de impostos. E isto porque, “na

6. A ARTICULAÇÃO DO PODER ECONÓMICO E DO PODER POLITICO EM PORTUGAL E A SUBORDINAÇÃO DESTE ÚLTIMO

É importante analisar o grau de “articulação” existente entre o poder económico e o poder político em Portugal, porque a dominação que o primeiro exerce sobre o segundo, tem importantes consequências a nível do crescimento e do desenvolvimento do país. E aquele domínio é reforçado se existir uma forte “incrustação” do poder económico no poder político e, inversamente, do segundo no primeiro, o que determina uma maior capacidade do poder económico para influenciar as decisões do governo.

E essa “incrustação” torna-se extremamente visível, mesmo para a opinião pública, através de pessoas que transitam facilmente dos conselhos de administração dos grandes grupos económicos e financeiros para elevados cargos políticos e, inversamente, de políticos que, terminando as suas funções no governo ou em outros cargos políticos elevados, transitam para as administrações dos grandes grupos económicos e financeiros.

Wright Mills, na sua obra clássica *“A Elite do Poder”*, referindo-se à sociedade americana da década de sessenta já escrevia : “ *Essas hierarquias do Estado, empresas e exército constituem os meios de poder, e como tal são hoje de uma importância sem antecedentes na história humana – e em sua cúpula estão os pontos de comando da sociedade moderna, que nos proporcionam a chave sociológica da compreensão do papel das altas rodas na América*” (1975: 14). E acrescentava: “*Ninguém será, portanto, realmente poderoso a menos que tenha acesso ao comando das principais instituições, pois é sobre meios de poder institucionais que os realmente poderosos são, em primeiro lugar, poderosos... Nem todo o poder, é certo, está ligado e exercido por meio dessas instituições, mas somente dentro delas e através delas o poder será mais ou menos contínuo e importante*” (1975: 18).

Se se analisar de uma forma mais abrangente esta questão fica-se surpreendido com o poder alcançado por quem controla estas instituições importantes (e atualmente, entre as mais importantes estão certamente os grandes grupos económicos e financeiros atuando à escala global), e como as suas decisões afetam a vida de milhões de homens e de mulheres em todo o planeta, que se sentem impotentes para se opor a elas mesmo que sejam contrárias aos seus interesses e direitos.

E isto também porque essas decisões são apresentadas como medidas necessárias para garantir o progresso e o desenvolvimento, a estabilidade financeira e económica e o emprego, ou seja, como decisões que, embora contribuam para aumentar o poder da minoria que controla essas instituições importantes e que determinam o agravamento das desigualdades e desequilíbrios, acabam por passar como medidas e políticas necessárias e de interesse geral. A crise internacional com início em 2007, e as medidas que os governos tomaram, à custa dos contribuintes e impondo pesados sacrifícios às populações, mesmo às mais desfavorecidas, para garantir a chamada estabilidade dos sistemas financeiros e para “acalmar os

mercados”, que foram responsáveis por essa mesma crise, são a prova mais evidente de tudo isso.

Como escreveu também Mills em 1975, *“O facto de que o poder tenha sido enormemente ampliado e decisivamente centralizado significa que as decisões dos pequenos grupos são hoje de maiores consequências”* (1975: 34) e, conseqüentemente, condicionam fortemente a atuação do poder político, subordinando-a àquele.

Se isto era verdadeiro quando Wrights Mills escreveu essas palavras em 1975, atualmente é muito mais verdadeiro como a realidade mostra claramente.

Na sociedade atual, para se ter poder real, e de uma forma continua e não apenas efêmera, é indispensável controlar, de facto, de uma forma direta ou indireta (através de outros) uma instituição importante, pois está menos dependente de resultados aleatórios como acontece relativamente ao poder político (eleições) ou militar (nomeação).

“Ser célebre, ser rico, ter poder, exige o acesso às principais instituições, pois as posições institucionais determinam em grande parte as oportunidades de ter e conservar essas experiências a que se atribui tanto valor” escrevia também Wrights Mills (1975: 19).

É evidente, que não se está a referir a um poder efêmero, muitas vezes meramente simbólico, que caracteriza determinadas celebridades, que apenas o mantêm enquanto isso for do interesse da minoria que controla os grandes media que criam e destroem essas celebridades de acordo com as suas próprias conveniências.

Os grandes grupos económicos são, nas sociedades atuais, a fonte por excelência de poder, e utilizam o Estado, que é também uma fonte importante de poder, porque se apoia na violência física, materializada nas polícias e nas forças armadas, ou simbólica, concretizada em leis ou por meio da propaganda, para aumentar e consolidar o seu poder e, conseqüentemente, o poder de quem os controla.

Como já referia Wrights Mills em a *“A Elite do Poder”* muitos de ex-membros do governo ou ex-responsáveis de lugares chave na Administração Pública são recrutados por essas instituições importantes, não pelas suas competências profissionais, mas sim pelas suas relações, pelo acesso fácil que têm a membros do governo, e pela facilidade como concretizam ou obtêm bons negócios para o grupo (1975: 166-167).

Isto já para não falar dos casos, embora menos frequentes, de membros do governo que, enquanto em funções, procedem à privatização de empresas ou negociaram contratos com empresas que, depois de saírem do governo, vão ocupar lugares chaves na administração dessas mesmas empresas ou de empresas do sector que favoreceram.

Num estudo publicado pelo Banco Mundial (WPS4902) com o título *“Banking on Politics”* em Abril de 2009, e elaborado por Matis Braun e Cláudio Raddatz, da equipa de Macroeconomia e Crescimento daquele banco, e

tendo como base dados referentes a 150 países, concluem que os *“políticos responsáveis pelas áreas económicas e financeiras e os dos bancos centrais são aqueles que mais provavelmente ocuparão lugares nas administrações de bancos”* (2009: 8).

Referindo-se às conclusões deste estudo, o *“e.economia.info”*, em 2009, na sua edição 82, escrevia: *“Ex-membros do governo, ex-governadores dos bancos centrais e ex-reguladores têm uma probabilidade muito mais elevada de chegar aos conselhos de administração (não aos conselhos executivos) dos bancos, concluem dois economistas após analisarem dados de 150 países. Os resultados são tão fortes que os autores dizem não ser possível admitir que os políticos sejam escolhidos por mérito ou conhecimento sobre o sector. A probabilidade dos políticos é tão elevada como a dos ex-reguladores e banqueiros centrais. Os autores consideram que se trata de uma captura dos governos pelos banqueiros, que acenam com lugares bem pagos e influentes para receberem tratamento favorável. Esta prática é mais frequente (mas longe de exclusiva) em países com mais corrupção e resulta em sistemas de regulação mais favoráveis aos banqueiros”*.

E, como se sabe, Portugal ocupou, em 2010, o 32º lugar (19º na Europa), no *“ranking”* anual sobre a perceção da corrupção da Organização Não-Governamental Transparency International, que utiliza um Índice de Perceção da Corrupção (CPI).

Em Portugal, a *“promiscuidade”* entre políticos e banqueiros, é muito clara, mas verifica-se não só neste sector (o financeiro), mas também em outros onde os grupos económicos têm uma posição dominante.

Maria Filomena Mónica, referindo-se ao caso português no período do chamado *“Estado Novo”*, em *“Os grandes Patrões da Indústria Portuguesa”*, escreveu o seguinte: *“Foi-se constituindo um patriciado de Estado, assente em monopólios internos, mercados coloniais cativos, protecionismo alfandegário e uma força política capaz de lhe assegurar mão-de-obra barata. O acesso ao poder político, que decidia coisas tão importantes como quem podia montar uma fábrica, importar matérias-primas ou exportar produtos, passou a ser decisivo”* (1999:22).

Joaquim Caeiro, para caracterizar este período cita também o próprio Adriano Moreira, ministro do Ultramar de Salazar, que no seu livro escrito depois do 25 de Abril *“Notas do Tempo Perdido”*, escreveu o seguinte: *“A articulação entre o poder político e económico passou a ser fundamental, de modo que os poderes paralelos, mas que eram reais, especificamente na área protegida pelos condicionamentos económicos, com uma visível manifestação na circulação de pessoal dirigente entre o poder político e as administrações privadas tinham uma capacidade diretiva que não se deixava desafiar impunemente para a falta de autenticidade do Estado”. E ainda: “O seu esquema de atuação com a corrupção (que foi) uma das armas mais frequentes utilizadas, umas vezes sem disfarce, outras vezes revestindo de aparente legalidade (...). Os subsídios para fundos de propaganda eleitoral, a concessão de posições privilegiadas na comunicação social, a circulação de postos políticos para as administrações das empresas fazem parte dos*

meios tornados públicos” (2004: 28-29).

E em jeito de conclusão, o mesmo autor no final da sua obra concluía: “ Os grupos económicos foram desde a génese do “Estado Novo” um suporte evidente” . E como contrapartida “a política do Estado Novo assenta num conjunto de princípios a partir dos quais o apoio aos grupos económicos se fazia sentir (...). Um desses pressupostos foi a regra legal do condicionamento industrial, através do qual, o Estado limitava o acesso à estrutura económica de todos que não julgava convenientes, mas também protegia aqueles que se integravam no sistema preconizado. Com efeito, o condicionamento industrial foi uma forma de intervenção do Estado na economia nacional e mais concretamente no apoio aos grupos económicos. O fortalecimento daqueles grupos esteve sempre dependente daquela lei. Esta, reprimindo a concorrência, servia para manter situações de monopólio ou oligopólio em muitos setores da economia. Contribuía assim para defender margens de lucro das grandes empresas ...” (2004: 527 -528).

Num trabalho que publicámos nas vésperas do 25 de Abril intitulado “Os trabalhadores e o custo de vida” (Cadernos Seara Nova, 1974), relativamente à fusão pessoal entre o poder económico e político durante o regime fascista apresentamos, como exemplos, os casos constantes do quadro seguinte.

Quadro 6 - Fusão a nível pessoal entre o poder político e poder económico durante o “Estado Novo” – alguns exemplos

NOMES	Lugar que ocupou no governo de Salazar	Empresa que estava em 1972 e cargo ocupado
General Joaquim da Cunha	Ministro Exército	Conselho Administração União Elétrica Portuguesa
General Santos Costa	Ministro da Defesa	Presidente do Conselho Administração Petrangol
Prof. Galvão Teles	Ministro Educação	Conselho Administração da Tabaqueira
Almirante Lopes Alves	Ministro Ultramar	Presidente da Mesa A.G. da Companhia Diamantes de Angola
Dr. Franco Nogueira	Ministro Neg. Estrangeiros	Conselho de Administração do BES
Dr. Mota Veiga	Ministro Presidência	Administrador Geral CGD
Dr. Dias Rosa	Ministro Economia Finanças	Governador do BNU
Prof. Gonçalves Proença	Ministro Corporações	Vice- Presidente do C.A. Do Banco Comercial de Angola
Prof. Teixeira Pinto	Ministro Economia	Conselho de Administração da Sociedade Financeira
Eng. Arantes Oliveira	Ministro Obras Publicas	Conselho de Administração da Companhia de Diamantes de Angola
Dr. Santos Júnior	Ministro Interior	Conselho de Administração da Companhia de Transportes Mautimor (CCN e CIN)
Dr. Henrique de Carvalho	Ministro Saúde	Concelho de Administração da CIDLA
Eng. Rogério Martins	S.E. Industria	Vice-Governador do Banco de Fomento e Presidente do C.A. da Alfa-Portuguesa
Prof. Leite Pinto	Ministro Educação	Presidente C.A. da Companhia de Aguas de Lisboa

E acrescentávamos: “ Mas não é apenas nesta direção (Estado => Grupos

económicos) que esta fusão se manifesta. Ela também se revela na ocupação de postos do governo de homens que estavam ou passaram pela administração das grandes empresas. Assim, o próprio Presidente do Conselho, Prof. Marcelo Caetano, pertenceu duas vezes aos corpos gerentes do BNU. O Dr. Sapateiro, S.E. do Tesouro pertencia, até há bem pouco tempo, ao Conselho de Administração do Banco de Fomento Nacional. O Dr. Hermes dos Santos, S.E. da Indústria foi, até à data da sua entrada para o governo, secretário-geral da CLIMAX. O Dr. Alberto Xavier, que pertencia ao conselho fiscal da CIDLA, foi ocupar o cargo de S.E. do Planeamento; e o Prof. Daniel Barbosa saiu do Banco de Fomento e da Companhia Portuguesa de Eletricidade para ministro da Indústria da Energia" (1974: 48- 49). E esta "promiscuidade" entre o poder económico e o poder político não terminou com o 25 de Abril.

Depois do 25 de Abril, a lista daqueles que tendo ocupado cargos governamentais transitaram para lugares de administração ou de consultoria de empresas pertencentes a grupos económicos e, inversamente, de grupos económicos para o governo, é já muito extensa, e não pára de crescer, mostrando a crescente influência, para não dizer "articulação", para empregar as palavras de Adriano Moreira quando se referia ao período salazarista, entre o poder económico e o poder político.

Efetivamente, a lista que se apresenta seguidamente, embora não abranja a totalidade dos casos verificados, é já suficientemente longa e esclarecedora da dimensão e do grau atingido por esta "articulação" de interesses, que acaba por se traduzir, na prática, numa influência dominadora do poder económico sobre o poder político porque é evidente, e como ficou claro no estudo do Banco Mundial, que os grupos económicos só dão acesso a esses elevados cargos na administração das suas empresas a ex-membros do governo, não pela sua competência, mas sim porque esperam que isso represente uma mais-valia na defesa dos seus interesses junto do poder político e que isso lhe traga lucros acrescidos, por ex., a nível de contratos públicos. Os dados do quadro seguinte dão já uma ideia clara da dimensão desse fenómeno no Portugal atual.

Quadro 7- Ex-membros do governo em órgãos de direção ou de consultoria de empresas dos grupos económicos depois de 1975

Ord	NOME	CARGO POLITICO OCUPADO	Cargo que ocupou ou ocupa no sector privado antes ou depois de estar no governo
1	Alberto Justino	SE Idustria AD	Grupo CUF
2	Alberto M. Pereira	SE Orçamento, governo PS/PSD	Santander-Totta
3	Albino Soares	SE Presidência Concelho governo AD	BCP Investimentos
4	Alexandre Relvas	SE Turismo	CEO Logoplaste
5	Alexandre Vaz Pinto	Ministro Comercio Turismo	CA do BES
6	Alfredo Nobre da Costa	Ministro da Industria e Tecnologia, 1º Ministro	CA da EFACEC e CELCAT
7	Alípio Dias	SE Finanças, governos de Mota Pinto e Sá Carneiro e SE Orçamento de Balsemão e do bloco central	Administrador do Totta em 1977 antes de ser SE, e depois é administrador do Totta e do CPP, transitando em 1999 para administração do BCP, e depois em 2008 é administrador da Geocapital de Stanley Ho e de Almeida Santos
8	Álvaro Barreto	Ministro do governo de Santana Lopes	Presidente da Tejo Energia
9	Ângelo Correia	Ministro Administração Interna-Cavaco	Presidente da Fomentinvest, SGPS, SA de Ilídio Pinto
10	António Castro Guerra	SE da Industria e da Inovação no 1º governo de Sócrates	Presidente do CA da CIMPOR não observou o período de 3 anos de "nojo" após ter abandonado funções governamentais
11	António de Almeida	SE do Tesouro 1978/80 e 1983/85	Presidente conselho supervisão EDP 2007
Ord	NOME	CARGO POLITICO OCUPADO	GARGO QUE OCUPOU NO SECTOR PRIVADO ANTES OU DEPOIS DE SAIR DO GOVERNO
12	António Mexia	Ministro do MOPTC –Santana Lopes	Presidente EDP, antes do BES, Gás Portugal e Transgás
13	António Monteiro	Ministro dos Negócios Estrangeiros do governo de Santana Lopes	Administrador da petrolífera Soco e Banco Privado do Atlântico
14	António Nogueira Leite	SE do Tesouro e Finanças do governo Durão Barroso	Administrador BRISA-Grupo Mellos
15	António Sousa Gomes	Ministro Plano 76/78, Ministro Industria 1977, Ministro Obras Públicas 78/79	Administrador da EFACEC 1988/92 Presidente da CIMPOR 1992/2001, depois membro conselho supervisão EDP 2007
16	António Vitorino	Ministro da Presidência e da Defesa – Guterres, Comissário europeu	Vice-Presidente da PT Internacional; Presidente da Mesa AG do Santander Totta
17	Armando Vara	Ministro dos Desportos, Ministro adjunto 1º Ministro – governo Guterres	Vice Presidente CGD e depois do BCP
18	Artur Mota	SE Emprego	CA Brisa
19	Artur Santos Silva	SE do Tesouro	Fundador do BPI
20	Ascenso Simões	SE Desenvolvimento Rural 1º governo Sócrates (2008/2009)	Diretor executivo Sonorgás SA
21	Bagão Félix	Ministro do Trabalho e das Finanças governos PSD/CDS	Consultor PensoesGere, BCP (já era antes de ir para o governo)
22	Carlos Costa	Nomeado Governador do Banco de Portugal pelo 2º governo de Sócrates em Junho de 2010	De 2000-2004 foi diretor geral do Millenniumbcp(Direção Internacional) e, segundo o Público responsável até 2001 pelas empresas do BCP Millennium com sede em paraísos fiscais, deu mesmo parecer técnico sobre essas empresas utilizadas para manipular o mercado, o que deu origem a um processo da CMVM

23	Carlos Costa Pina	SE Tesouro do governo (XVIII) de Sócrates	Contratado depois de sair do governo pelo grupo Ongoing
24	Carlos Lobo	SE Assuntos Fiscais dos governos de Guterres e Sócrates	Quando saiu do governo de Sócrates em 2009 entrou como sócio para a área da fiscalidade da consultora internacional Ernst & Young
25	Carlos Mascarenhas de Almeida	SE Habitação e Urbanismo	Presidente BPI, Sofinac
26	Carlos Oliveira Cruz	SE Coordenação Económica governo Soares	EDP, Banco de Portugal, PT
27	Carlos Tavares	SE Tesouro governo PSD	BCP, Santander, CMVM
28	Carlos Viana Baptista	Ministro OPTC governo PSD	Sonae, Petrogal, Edifer
29	Celeste Cardona	Ministra da Justiça	Vogal do CA da CGD
30	Daniel Bessa	Ministro da Economia – Guterres	Presidente do Conselho Fiscal da GALP Energia e vogal da Administração Finibanco, SGPS
31	Daniel Proença Carvalho	Ministro do governo Sá Carneiro	Presidente Conselho Administração
32	Daniel Sanches	Ministro MAI do governo de Santana Lopes	Assinou contrato do SIRESP (500M€) com a Sociedade Lusa de Negócios que detinha o BPN
33	Diogo Lacerda Machado	SE Justiça – 1999/2002- XIV Governo	EDP-Conselho Supervisão
34	Duarte Castro	SE dos Desportos	AG da Petrogal
35	Eduardo Catroga	Ministro Finanças governo Cavaco Silva	Presidente C.A. SAPEC mesmo antes de ir para o governo onde voltou, presidente do Conselho Supervisão EDP
36	Eduardo Correia Matos	SE Transportes governo PSD	CA PT, presidente PT Brasil
37	Eduardo Oliveira Fernandes	SE adjunto, Ministro Economia para Energia e Inovação	CA da GALP
38	Elias da Costa	SE Finanças, governo de Cavaco Silva	Vice-presidente do Santander Negócios
39	Eurico de Melo	Ministro da Administração Interna e Defesa	Presidente CA Santander-Totta
40	Fernando Pacheco	SE da Economia do governo de Guterres	Administrador Iberdrola
41	Fernando Faria Oliveira	SE governo AD e PSD, Ministro Comércio PSD	EDP supervisão, presidente CGD
42	Fernando Gomes	Presidente da CM do Porto e Ministro da Administração Interna do governo de Guterres	Membro da Comissão Executiva da GALP Energia
43	Fernando Nogueira	Ministro da Presidência, Justiça e Defesa-Cavaco	Presidente BCP – Angola
44	Fernando Ulrich	Ministro Finanças de Balsemão	Presidente do C.A. BPI
45	Ferreira do Amaral	Ministro Obras Publicas Gov. Cavaco	Presidente da Lusoponte, como ministro negociou a concessão de todas as pontes a jusante de Vila Franca de Xira à Lusoponte
46	Ferreira Soares	SE de M. Soares e Ministro Guterres	Presidente da GALP
47	Francisco Alves	SE da Economia de gov. Barroso	Administrador da Portugal Telecom
48	Francisco Murteira Nabo	Ministro do MOTC do governo Guterres	Presidente CA GLAP Energia
49	Franquelim Alves	SE Economia- Governo Barroso	Administrador executivo GALP
50	Henrique Chaves	Ministro Adjunto governo PSD/CDS	CA PT
51	Henrique Granadeiro	Chefe da casa civil do presidente da Republica Eanes	Administrador da Portugal Telecom
52	João Manuel Soares	SE Florestas, governo PSD/PS	Assessor comissão executiva Poturcel-Soporcel
53	Jorge Borrego	SE dos Transportes e Comunicações governo PSD/CDS	Presidente GALP Power
54	Jorge Coelho	Ministro do Equipamento Social gov. PS, demitiu-se com queda de ponte Entre-Rios	Presidente Comissão Executiva Mota-Engil SGPS
55	Jorge Neto	SE Defesa do governo Santana Lopes e Presidente da COF da A.R.	Presta assessoria BPN
56	Jorge Oliveira Godinho	SE das Pescas	Presidente CA Portucel

57	José de Deus Pinheiro	Ministro da Educação e Negócios Estrangeiro	Vogal do CA do Banco Privado Português
58	José de Oliveira Costa	SE Assuntos Fiscais governo Cavaco	Presidente do Banco Português Negócios e preso por gestão danosa
59	José Epitânio da Franca	Funções governativas	Administrador do BES
60	José Lamego	SE Negócios Estrangeiros e Cooperação	CA da Global Seguros e CG BPN Efisa e CC da PT
61	José Lopes Martins	SE Saúde governo PSD	CA Mello Saúde
62	José Lopes Raimundo	SE Reforma Administrativa governo AD	BES e Jerónimo Martins
63	José Pedro Aguiar Branco	Ministro da Justiça	Presidente da AG da Semapa e Portucel
64	José Rodrigues Penedo	SE da Indústria e Energia (95/96) e da Defesa (1999)	Presidente da REN 2001-2009
65	José Silva Godinho	SE Finanças	Administrador do BES
66	Júlio Castro Caldas	Ministro Defesa governo PS	ZON, Soares da Costa, Global Seguros
67	Luís Alves Monteiro	SE Indústria governo PSD	CA Santander Negócios
68	Luís Braga da Cruz	Ministro da Economia	Presidente da EDP Enernova e Produção Bioelectrica
69	Luís Campos e Cunha	Ministro da Economia governo Sócrates	Grupo BANIF
70	Luís Filipe Pereira	Ministro Saúde governo Barroso	Presidente da Comissão Executiva EFACEC (antes de ir para o governo era Presidente do CA da CUF)
71	Luís Mira Amaral	Ministro Trabalho e Indústria e Energia- Cavaco	Presidente da Comissão Executiva do BIC Português Vice-Presidente CIP
72	Luís Palha da Silva	SE Comércio - Guterres	Administrador da Jerónimo Martins
73	Luís Parreirão	SE Obras Públicas – Guterres	Administrador MOTA-ENGIL
74	Luís Todo Bom	SE	Administrador CAIMA
75	Luís Valente de Oliveira	Ministro das Obras Públicas, Transportes e Habitação	Administrador da Mota -Engil
76	Manuel Dias Loureiro	Ministro do governo de Cavaco Silva	Administrador do BPN
77	Manuel Lencastre	SE de Desenvolvimento Económico 2004-2005, Vice-presidente do PSD	Acionista da Martifer, CEO da Mclan
78	Manuel Pinho	Ministro da Economia – 1º governo Sócrates	Consultor da multinacional alemã Roland Berger para a área energética
79	Manuela Ferreira Leite	Ministra Educação Cavaco, Finanças Barroso	Consultora do Banco de Portugal e do Santander Totta
80	Medina Carreira	Ministro das Finanças	Presidente do CF Banco Português de Gestão, da Margeira Fundos
81	Miguel Beleza	Ministro Finanças Cavaco	BCP
82	Miguel Cadilhe	Ministro das Finanças – Cavaco	Presidente da Sociedade Lusa Negócios
83	Miguel Horta e Costa	SE do Comércio Externo	Vice presidente do BES Investimento
84	Miguel Morais Leitão	SE Tesouro e Finanças governo PSD/CDS	Administrador grupo BPI
85	Miguel Frasquilho	Secretário do Estado do Tesouro e Finanças	Quadro superior do BES
86	Norberto Rosa	SE do governo Durão Barroso	Administrador ZON Multimédia
87	Nuno Godinho de Matos	Funções governativas	Administrador do BES
88	Palha da Silva	SE Comércio de Cavaco	Presidente do C.A. Jerónimo Martins
89	Paulo Lowndes Marques	SE Negócios Estrangeiros	CA UNICER, CA Soporcel, ; CA Lusomundo
90	Paulo Macedo	Ministro da Saúde do governo (XIX) de Passos Coelho	Antes vice presidente do Millennium BCP, a que pertence a Médicis (seguros de saúde)
91	Paulo Teixeira Pinto	SE da Presidência Conselho Ministros de Cavaco Silva	Presidente do C.A. do BCP e membro do conselho supervisão EDP

92	Pedro Dias Alves	SE Saúde de Cavaco Silva	Hospital Amadora Sintra (gestão Mello Saúde)
93	Pedro Homem	Funções governativas	Administrador do BES
94	Pedro Passos Coelho	1º Ministro	Administrador da FOMENTINVEST, SGPS, SA de Ilídio Pinto antes de ser 1º ministro
95	Pedro Pires Miranda	Ministro do Comércio e Turismo governo Nobre da Costa e Negócios Estrangeiros PSD	CA Petrogal e Vice-Presidente Siemens
96	Pina Moura	Ministro Economia e Finanças governo de Guterres e deputado do governo Sócrates que acumulou com da IBROLA	Presidente do CA da IBEDROLA Portugal e da Media Capital empresas controladas por grupos económicos espanhóis
97	Pinto Balsemão	1º Ministro	Grupo IMPRENSA
98	Pires de Lima	Deputado do CDS	Presidente da CE do CA da UNICER
99	Proença de Carvalho	Ministro do governo Mota Pinto	Presidente CA ZON, Comissão Vencimentos do BES, Vice-Presidente Mesa AG CGD
100	Ricardo Baião Horta	Ministro da Energia, Indústria e Defesa Nacional	Presidente da CIMPOR
101	Roberto Rosa	SE do governo Durão Barroso	Administradores da Zon
102	Rui Machete	Ministro Assuntos Sociais	Presidente Conselho Superior BPN Presidente do Conselho Executivo FLAD
103	Rui Pena	Ministro Reforma Administrativa - 1978	EDP-Conselho Supervisão
104	Santos Silva	SE Tesouro do gov. Soares	Administrador BPI
105	Silva Lopes	Ministro Finanças Governo Provisório	Administrador do Banco de Portugal, da CGD, do Montepio, e da EDP renováveis (acumulou várias pensões de reforma)
106	Vasco Esteves Fraga	SE Adjunto do Ministro Transporte e Comunicações	CA Estoril Sol
107	Vera Jardim	Ministro da Justiça, deputado PS	Presidente CA BBVA Portugal; presidente AG Banif Global Seguros
108	Victor Neto	SE Turismo – Governo Guterres	Presidente da NERA e vice da AIP
109	Vital Moreira	Deputado do PCP, atualmente já não pertence a esta área política	EDP-Conselho Supervisão
110	Vitalino Canas	Durante governo Sócrates Porta Voz PS na A. Republica	Provedor empresas trabalho temporário
111	Carlos Pina	SE do Tesouro do governo de Sócrates	Administrador executivo da GALP Energia
112	Luis Amado	Ministro dos Estrangeiros do governo de Sócrates	Presidente do Conselho de Administração do BANIF
113	José Luís Arnault	Ministro do governo de Sócrates	Administrador da REN
114	Passos Coelho	1º ministro do XIX governo	Administrador da Fomentinvest, SGPS

Portanto, a promiscuidade do poder político não abrange apenas grupos financeiros, inclui também grupos económicos de todas as áreas da economia para onde têm circulado muitos ex-membros de todos os governos constitucionais depois do 25 de Abril. E tenha-se presente que o quadro anterior com 114 nomes está longe de esgotar a lista.

Vários destes ex-membros do governo que foram depois ocupar cargos de dirigentes ou de consultoria nos grandes grupos económicos, antes de terem sido nomeados para o governo, já ocupavam idênticos lugares em empresas dos grupos económicos, podendo-se mesmo falar de situações de conflito de interesses pois, por um lado, foram ocupar funções governativas em setores onde o antigo empregador desenvolve uma atividade importante e, por outro lado, porque ao abandonar as funções no governo regressaram de novo à

mesma empresa.

São exemplos desta transição de grupos económicos para o governo e, em alguns casos, do movimento inverso, os casos de Eduardo Catroga, que já antes de ir ocupar a pasta das Finanças do governo de Cavaco Silva, era presidente do conselho de administração da SAPEC; de Bagão Félix que, antes de ser ministro do Trabalho e da Segurança Social, era consultor da empresa de fundos de pensões do grupo BCP, a Pensõesgere, portanto um grupo com interesses importantes na área de fundos pensões, precisamente a área do governo que foi dirigir e em que procurou introduziu profundas alterações (designadamente, o “plafonamento” que era muito importante para alargar o mercado da SGFP); de Luís Filipe Pereira, que antes de ser ministro da saúde, era presidente da empresa CUF, uma empresa do grupo Mello, portanto um grupo com importantes interesses na área da saúde, e ele foi precisamente ministro da saúde; e depois de sair do governo regressou ao mesmo grupo tendo sido nomeado presidente do Conselho de Administração da EFACEC; de Manuel Pinho que passou do grupo BES para ministro de Economia do governo Sócrates; de Carlos Costa, um antigo diretor do BCP para o cargo de governador do Banco de Portugal, portanto a entidade que supervisiona a sua antiga entidade empregadora; o de Paulo Macedo, que transitou do Millennium BCP, um grupo económico com interesses variados, para ministro da Saúde do XIX governo; e do próprio 1º ministro do XIX governo, Passos Coelho, que transitou do conselho de administração da Fomentinvest, SGPS do grupo Ilídio Pinto.

No jornal de Negócios, versão online de 13.1.2011, podia-se ler o seguinte sobre esta mesma questão: *“No sétimo capítulo de um trabalho de investigação que tem vindo a ser publicado no “Diário de Notícias”, o jornal contabiliza em 68 o número de ministros e ex-secretários de Estado ligados sobretudo ao PS, PSD e CDS/PP que já no período da democracia ascenderam a cargos bem remunerados em quatro empresas. E destes, houve 40 que saíram diretamente dos gabinetes do Terreiro do Paço para os novos cargos nestas empresas. A Caixa Geral de Depósitos é a campeã no ranking empregador de ex-ministros e secretários de Estado (23), alguns deles ainda em exercício como é o caso do próprio presidente do banco público, Faria de Oliveira, que foi ministro do Comércio no governo de Cavaco Silva entre 1990 e 1995. Segue-se nesta lista a Portugal Telecom (19), a EDP e a Galp (ambas com 13). Segundo contabilizou o mesmo jornal, ao analisar apenas os homens que lideravam os Ministérios verifica-se que 38 levaram apenas um ano (ou até menos) para empregar-se em lugares de destaque em empresas públicas ou privadas. Sendo que mais de metade (20) foram mesmo para empresas públicas ou com participações do Estado. “Quando saí do Governo tive vários convites para ir trabalhar”, reconheceu em 2008 Manuel Dias Loureiro, ex-ministro da Administração Interna de Cavaco Silva, reconhecendo que sobretudo os contactos que fez no mundo da política o “ajudaram” na vida empresarial que se seguiu (incluindo passagem pelo BPN)”.*

Portanto, os nomes constantes do quadro anterior são apenas alguns dos exemplos concretos que poderiam ser apresentados que mostram a profunda “articulação”, para não dizer mesmo “promiscuidade”, existente atualmente entre o poder político e os grandes grupos económicos e

financeiros em Portugal.

Mas esta promiscuidade entre grupos económicos e poder político não se limita ao governo. Ela também abrange deputados. Segundo declarações feitas por Paulo Morais membro da TIAC- Transparência e Integridade Associação Cívica e ex-número dois de Rui Rio, publicadas no semanário Expresso de 23 de Julho de 2011.

Inquirido pelo jornalista do Expresso *“Quem são esses deputados e governantes?”*, Paulo Morais respondeu: *“Tenho escrito nos últimos 3 anos e tenho dado um conjunto de nomes. Quando falo de mega central de negócios tenho citado nomes como a Mota-Engil, que no concelho de administração tem Jorge Coelho, Valente de Oliveira, Rangel de Lima. Olhe para as empresas concessionárias das SCUT. Temos lá os deputados José Lello e Couto dos Santos... e podia estar a citar nomes a manhã toda”*. *“A Assembleia da República fez uma comissão de combate à corrupção cheia de deputados com negócios. O seu presidente, Vera Jardim, era presidente de um banco”*.

Paul Krugman, Nobel da economia, no livro *“Acabem com a crise”*, que publicou já em 2012, escrevia, sobre este “fenómeno” que designa por “porta giratória, o seguinte: *“Atente-se, por ex., no fenómeno, da porta giratória, pelo qual políticos e outros dirigentes acabam por ir trabalhar para a indústria que supostamente deveriam estar a supervisionar. Esta porta já existe há muito tempo, mas o salário que se consegue obter se a indústria gostar deles é imensamente maior do que aquilo que costumava ser, e daí a necessidade de acomodar as pessoas que estão do outro lado da porta, de adotar posições que os tornem num contrato atrativo após a carreira política. Esta força gravitacional é hoje muito mais forte que há trinta anos”*. E relativamente a governantes de pequenos países como Portugal, Paul Krugman acrescenta ainda o seguinte. *“Se alguns deles terminar o mandato usufruindo de grande estima por parte do grupo de Davos há uma infinita série de postos na Comissão Europeia, no FMI ou em organismos afins para os quais poderá ser elegível mesmo que seja desprezado pelos seus próprios conterrâneos. Aliás, ser desprezado seria de certa forma uma mais-valia”* (2012:100). Estas reflexões do prémio Nobel da economia merecem uma reflexão séria pois ajudam também a compreender a dimensão atual do poder dos grupos económicos, não apenas dos que operam em Portugal, e dos instrumentos que utilizam para alcançar os seus objetivos de domínio global.

Portanto a esta luz, tornam-se ainda mais compreensíveis as conclusões de Joaquim Caeiro que, ao analisar os grupos económicos surgidos em Portugal após a privatização das empresas nacionalizadas depois do 25 de Abril, tenha escrito o seguinte: *“A grandeza dos grupos económicos não pode deixar de ser considerada como suficiente para exercer influência e impor decisões ao poder político em cada circunstância e principalmente em questões consideradas por eles como fundamentais”* (2004: 531).

As reflexões dos diversos autores que apresentamos, assim como os numerosos dados sobre a situação portuguesa que serão ainda completados e aprofundados no Capítulo III, levam à conclusão que o processo de

desenvolvimento em Portugal tem sido condicionado pela influência dominadora dos grandes grupos económicos, podendo-se mesmo afirmar que as decisões políticas fundamentais têm sido condicionadas pelos seus interesses. E a “circulação”, traduzida no facto de ex-membros do governo irem ocupar lugares nos conselhos de administração dos grandes grupos económicos e financeiros e, inversamente, de membros de grupos económicos transitarem para cargos no governo ou para organismos de supervisão com estreitas ligações aos setores onde trabalhavam, só contribui para reforçar essa influência dominadora do poder económico sobre o poder político, até pelas estreitas ligações que esses ex-membros do governo têm com os que ocupam cargos no governo em cada momento

E essa influência dominadora tem resultados materiais muito concretos e importantes, nomeadamente na área de benefícios fiscais contratuais concedidos por despachos do Conselho Ministros a projetos de investimentos dos grandes grupos económicos, na concessão de PPP, na pronta intervenção do Estado quando está em causa o chamado “risco sistémico” que periodicamente afeta o sistema financeiro, e que normalmente custa muitos milhares de milhões de euros aos contribuintes, e na concessão a grupos económicos de grandes contratos públicos (ex. auto-estradas, barragens, escolas, etc.).

Antes de finalizar este ponto, interesse ainda recordar outro aspeto importante referido por Wright Mills, que constitui mesmo um capítulo da “Elite do Poder”, a que este autor chama a “*A alta imoralidade*” e “*o dinheiro, valor absoluto*”, que caracteriza a minoria privilegiada que controla as instituições importantes.

Como escreveu Mills, “*a ideia de elite como composta de homens e mulheres com um carácter moral mais apurado é uma ideologia da elite em sua condição de camada dominante privilegiada, e isso é válido tanto quanto a ideologia é feita pela própria elite ou quando outros o fazem por ela*” (1975: 23). Wrights Mills vai ao ponto de afirmar que a “*alta imoralidade é uma característica sistemática da elite americana*” (1975: 399), ou seja, da minoria que tem poder resultante do controlo que exercem sobre instituições importantes. “*Muita gente tem, pelo menos vagamente, consciência de que assim é. Quando ouvem notícias de alta imoralidade, dizem: Bem mais um foi apanhado hoje, revelando com isso que os casos descobertos não constituem factos raros, envolvendo personagens ocasionais, mas sintomas de uma condição generalizada*” (1975: 400).

Mas aquilo não é apenas válido para os EUA. Em Portugal, mesmo no momento atual, essa é uma ideia dominante a nível da opinião pública revelada nos inquéritos feitos, que concluem: “*Mais de 80% dos portugueses considera que o país está mais corrupto desde 2007, sendo a classe política quem lidera a lista dos menos honestos*” (SIC on-line, 9.12.2010).

As numerosas falências aceleradas pela crise, verificadas em grupos económicos, umas provocadas por uma gestão irresponsável de alto risco, outras por gestão danosas ou mesmo criminosa, veio mostrar que aquelas palavras escritas por Wright Mills há mais de 50 anos, continuam atuais e não se circunscrevem apenas à elite americana. Em Portugal, os casos do

BPN, BPP e BCP são paradigmáticos.

A falta de ética e de moralidade da classe económica e política dirigente, pelo menos de uma parte significativa dela, nomeadamente dos partidos do chamado “arco do poder”, é uma característica da classe dominante tanto nos EUA no tempo de Wrigts como atualmente em muitos países, incluindo em Portugal.

7. O DOMÍNIO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS PELA MINORIA QUE CONTROLA AS “PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS”

A análise do poder de um grupo económico ou financeiro exige que se investigue também quem detém o poder dentro de próprio grupo e como ele é exercido.

Um grupo económico ou financeiro não é uma entidade monolítica mesmo a nível daquilo que se pode designar, à falta de melhor, por “alto poder”, ou seja, o poder no escalão mais elevado.

A nível do “alto poder” de uma empresa ou de um grupo económico interessa distinguir dois tipos de controlo: o controlo estratégico e o controlo operacional.

John Scott, em *“Corporate Business and Capitalist Classes”* considera que *“o controlo estratégico abrange fundamentalmente as decisões relativas aos objetivos a longo prazo e a afetação de recursos para atingir esses objetivos. As decisões estratégicas fixam ou alteram a estrutura dos parâmetros básicos nos quais a empresa atua. Elas dizem respeito a matérias como origem e nível de fundos, afetação dos fundos em aplicações alternativas, taxas de lucro a alcançar em cada área de negócio da empresa, distribuição dos resultados obtidos, recrutamento dos altos executivos, decisões sobre fusões, OPA’s e liquidação”*. O segundo tipo de poder, ou seja, o poder/controlo operacional, *“envolve a implementação da estratégia da empresa, portanto, a administração imediata do dia-a-dia da empresa e das áreas de negócio”* (1997: 37).

Assim, as questões que se colocam, neste campo, são as seguintes: Quem exerce cada um desses poderes num grupo económico ou financeiro? Estará ele centrado em entidades diferentes ou numa única entidade? Qual é o poder dos acionistas num grupo económico ou financeiro? Será que o poder relativo à tomada de decisões estratégicas está concentrado em todos os acionistas, ou é exercido apenas por uma minoria? E como é que o poder desta minoria se relaciona com o poder operacional, ou seja, dos administradores que têm de gerir diariamente o grupo económico ou financeiro? E como é que as decisões tomadas a estes dois níveis de poder, na medida que determinam a ação do grupo, acabam por também afetar o crescimento económico e o desenvolvimento de um país? São questões importantes que interessa procurar respostas, que estão naturalmente muito interligadas com quem detém verdadeiramente o poder efetivo num grupo económico ou financeiro.

John Scott, afirma que o controlo estratégico é exercido por uma minoria de acionistas, dependendo a sua dimensão, da dispersão das ações. E Hilferding, também citado por este autor, refere mesmo que esse controlo poderá ser exercido por uma minoria que detém entre um terço e um quarto das ações. Florence, outro autor citado por John Scott, avança ainda mais e considera *“que um grupo resolutivo com 6% das ações e face a uma massa*

indiferente de acionistas que representam 94% do capital, mesmo nestas condições poderá ter sucesso" (1997: 43). Neste contexto, a maioria dos proprietários legais da empresa transformam-se em meros "credores/rentistas" da empresa.

Joseph Schumpeter, em *"Capitalismo, Socialismo e Democracia"*, referindo-se ao que chama "estrutura institucional capitalista" afirma que, excetuando os casos em que a propriedade de uma empresa é, na prática, de uma única pessoa, ou onde o proprietário é a ainda a figura dominante (é o caso das empresas familiares), *"temos ainda os administradores assalariados e todo o conjunto de gerentes e subgerentes, assim como os grandes e pequenos acionistas. O primeiro grupo tende a adquirir a atitude de empregado e – raramente, se é que em algum caso – identifica-se com os interesses dos acionistas, mesmo nos casos mais favoráveis, isto é, nos casos em que se identifica com os interesses da companhia, como tal. O segundo grupo – mesmo que considere suas ligações com a firma como permanentes e igualmente se agir como a teoria financeira quer que os acionistas se comportem – vive a igual distância das funções e atitudes do proprietário. Quando o terceiro grupo, os pequenos acionistas muitas vezes não se preocupam com o que, para a maioria deles, é apenas uma pequena fonte de rendimento e, se importarem ou não, raramente se dão ao trabalho de fazê-lo."* (1961: 176 -177).

Embora não partilhemos da mesma opinião de Schumpeter relativamente ao "primeiro grupo", ou seja, em relação aos administradores executivos que, pelo facto não só do lugar que têm mas também devido ao elevado domínio da informação que possuem, acabam por condicionar de uma forma determinante não só as decisões operacionais mas também estratégicas do grupo, como sucedeu com Jardim Gonçalves enquanto esteve à frente do grupo Millennium BCP, embora em outros grupos a posição determinante esteja nas mãos dos grandes acionistas, como ficou claro no grupo Portugal Telecom com a venda da empresa "Vivo" ao grupo espanhol Telefónica, uma coisa evidente é o reduzido, para não dizer mesmo nulo poder dos pequenos acionistas, mesmo quando detêm uma percentagem importante do capital do grupo, apesar dos frequentes elogios por partes de responsáveis políticos sobre a importância da democratização do capital, tendo sido uma das justificações utilizadas na altura a favor da privatização das empresas nacionalizadas.

Galbraith, em *"Anatomia do Poder"*, referindo "às mil maiores empresas industriais dos Estados Unidos" afirma que *"em poucas destas empresas e em nenhuma das maiores, a propriedade individual de ações dá acesso à autoridade dentro da firma, e assim tem sido há longo tempo; já se passaram cinquenta anos desde que dois estudiosos pioneiros, Adolfo Berle e Gardner Means, concluíram que na maioria das duzentas empresas dos EUA o controle havia passado para a administração, ou seja, que os administradores elegiam o conselho de diretores, os quais, então, de maneira incestuosa, selecionavam, por sua vez, a administração que os havia selecionado"*. (1983:147).

Em Portugal, o caso do grupo Montepio, cuja Caixa Económica é a 6ª instituição bancária mais importante a operar em Portugal, é um exemplo, na

prática, de tal situação. Embora seja uma associação mutualista, cujos associados elegem por voto direto o conselho de administração, no entanto, este tem o direito de apresentar uma lista quer para o conselho de administração quer para o conselho geral que, teoricamente, supervisiona a administração.

Apesar de poderem ser apresentadas mais listas, a lista escolhida pelo conselho de administração, que tem integrado sempre membros desta, pelos meios que controla e pela influência que tem, é sistematicamente eleita para o conselho de administração obtendo também sempre a maioria absoluta no conselho geral.

O domínio do conselho de administração sobre todo o grupo Montepio é reforçado pelo facto do conselho geral que tem como competência controlar, nos intervalos das assembleias gerais, a atividade da administração, mas apenas em escassas matérias, ser constituído maioritariamente por membros da mesma lista em que foi eleita a administração, integrando também a totalidade dos membros desta. Assim, em 2011, no conjunto de 23 membros que constituíam o conselho geral, 5 eram os membros do conselho de administração, 13 eram elementos que fizeram parte da lista do conselho de administração eleito, e apenas 5 elementos tinham sido eleitos em listas a que não pertenciam os membros do conselho de administração.

Esta situação é ainda agravada pelo facto de não existirem administradores independentes, nem as listas com votação minoritária poderem eleger qualquer membro, mesmo não executivo, para o Conselho de Administração.

Roubini & Mihn em “Economia de Crise” consideram que *“as empresas modernas não são geridas pelos acionistas (os principais) mas por gestores (os agentes). Estes dois grupos não discutem olhos nos olhos: os acionistas querem maximizar os seus lucros a longo prazo com a participação na empresa, mas os gestores querem maximizar o seu rendimento a curto prazo, bónus e outras formas de compensação”* (2010: 231).

Jean Peyrelevade, em “O Capitalismo Total”, manifesta uma opinião contrária, afirmando que os gestores máximos, para conservarem o lugar e poderem auferir as elevadas remunerações e bónus que recebem, terão de criar continuamente valor para os acionistas (*“O bom chefe de empresa deve, segundo se diz, criar valor para o acionista”*- 2008: 85), e é em relação ao cumprimento desse objetivo que ele é continuamente avaliado, e só mantêm o lugar e as elevadas remunerações que auferem se conseguirem ter um desempenho satisfatório na *“criação de valor para os acionistas”*.

Robert Reich, ex-Secretário de Trabalho de Clinton e membro da comissão económica de Barack Obama, em *“Supercapitalismo – A batalha da democracia na idade dos grandes negócios”*, refere que segundo a *“empresa de consultoria BoozAllenHamilton a taxa de rotação dos CEO (presidente executivo) nas 2500 maiores empresas do mundo aumentou de 9%, em 1995, para 15,3% em 2005 – e não foi por os CEO quererem sair por sua livre vontade”*. *“Em 2005, a taxa de rotação dos CEO determinada pelo desempenho atingiu um novo recorde nos EUA, onde 35% dos CEO foram forçados a abandonar o cargo, e tanto na Europa como no Japão atingiram*

níveis de recorde próximos” . “Em 2006, cerca de 60% dos executivos de topo das 500 maiores empresas pertencentes à lista da revista FORTUNE tiveram de deixar os seus lugares ao fim de seis anos ou menos” (2007: 76).

Assim, parece-nos que já não é válida a afirmação de Galbraith contida na “Anatomia do Poder”, que citamos anteriormente.

Como afirma Robert Reich , os investidores, representados pelos grandes fundos, aumentaram a pressão para obterem rentabilidades mais elevadas, ou seja, *“Os fundos tornaram-se mais ativos, e os conselhos de administração tiveram de tomar-se mais independentes para os satisfazer” (2007: 77).*

Para além disso, em muitos grupos económicos os grandes acionistas fazem parte do conselho de administração ou nomeiam diretamente os seus representantes, algumas vezes mesmo familiares, o que aumenta o poder dos acionistas e a pressão destes sobre a empresa visando também alcançar rentabilidades altas.

A análise da dimensão das “participações qualificadas” dos grupos económicos a operar em Portugal permite conhecer como o controlo dos grupos económicos é alcançado no país, bem como que entidades (pessoas coletivas mas também singulares) condicionam, ou mesmo determinam o crescimento económico e o desenvolvimento em Portugal.

O quadro seguinte permite fazer essa análise para uma amostra constituída por 39 grupos económicos e financeiros a operar em Portugal.

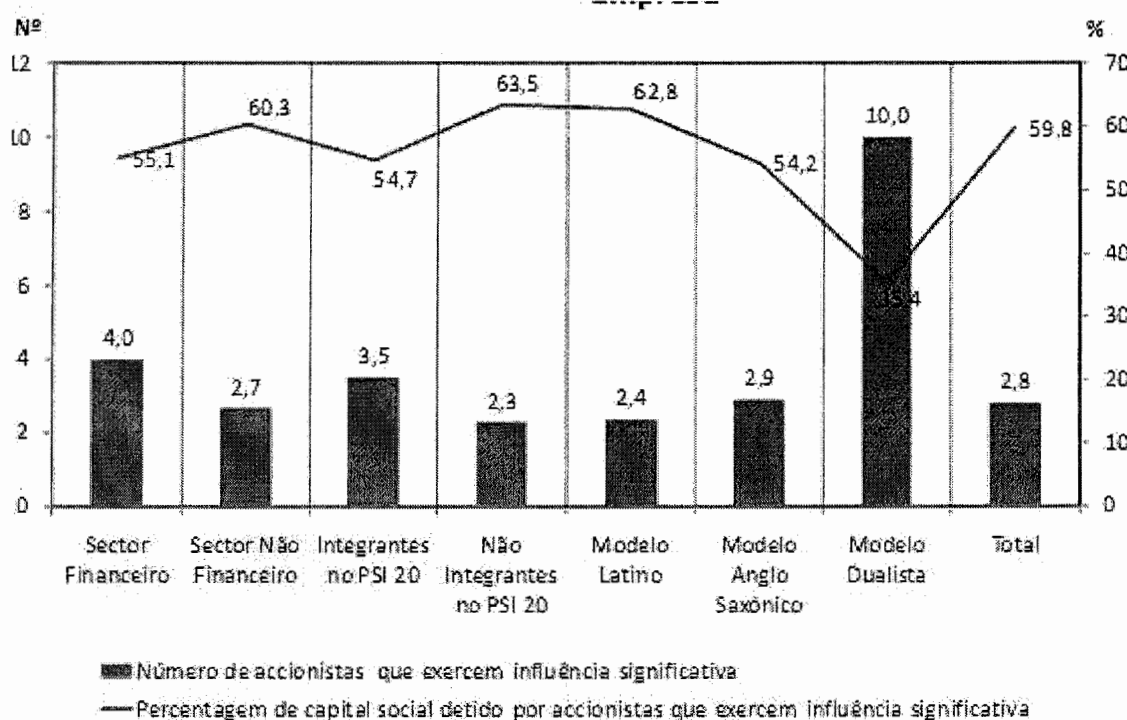
Quadro 8 – Dimensão das “participações qualificadas” de grupos a operar em Portugal – 2010

GRUPO	SECTOR	Dimensão da soma das participações qualificadas (2% ou mais do Capital total)	% do Capital controlada por fundos	Nº entidades que detêm as participações qualificadas
1-CGD	Financeiro	100%	0%	1
2-BCP	Financeiro	33,07%	13,30%	10
3-BES	Financeiro	60,00%	9,80%	6
4-Santander-Totta	Financeiro	99,48%		1
5-BPI	Financeiro	73,40%	15,60%	5
6-Portugal Telecom	Telecomunicações	49,90%	18,89%	18
7-Sonae-com	Telecomunicações	80,76%		7
8-ZON/TV Cabo	Telecomunicações	54,90%	32,64%	18
9-Cabovisão	Telecomunicações	100%		1
10-Vodafone	Telecomunicações	100%		2
11-CTT	Serviços Postais	100%		1
12-EDP	Energia	54,35	14,28%	9
13-TURBOGÁS	Energia	100%		2
14-TEJO ENERGIA	Energia	99,10%		2
15-REN	Energia	76,30%	18%	8
16-GALP	Energia	74,68%		4
17-CIMPOR	Cimento	77,50%		5
18-SECIL	Cimento	92,03%		3
19-Portucel Soporcel	Celulose e papel	79%	2,05%	2
20-ALTRI	Celulose e papel	27,9%+Caderno Azul	20,90%	8
21-INAPA	Celulose e papel	57,32%	11%	3
22- EUROPAC	Celulose e papel	100%		1
23- Almonda/ Renova	Celulose e papel	100%		1
24-MOTA-ENGIL	Construção / Ob. Pública	66,81%	7,11%	3
25-Teixeira Duarte	Construção / Ob. Pública	69,23%		3
26-SOMAGUE	Construção / Ob. Pública	100%		1
27-Soares da Costa	Construção / Ob. Pública	81,80%		1
28-MSF	Construção / Ob. Pública	100%		2
29-ZAGOPE	Construção / Ob. Pública	100%		1
30-EDIFER	Construção / Ob. Pública	32,90%		1
31-MONTE-ADRIANO	Construção / Ob. Pública	100%		2
32-SONAE (Continente, Modelo, Worten, etc)	Distribuição	65,80%	4,60%	4
33-JERÓNIMO MARTINS	Distribuição	58,51%	12,40%	3
34-LDL	Distribuição	100%		1
35-DIA (Minipreço)	Distribuição	100%		1
36-CORTE INGLÊS	Distribuição	100%		1
37-FNAC	Distribuição	100%		1
38-IKEA	Distribuição	100%		1
39-AMORIM-Corticeira	Cortiça	87,90%	17,80%	1

A dimensão das “participações qualificadas” varia entre um mínimo de 32,9% do capital total e um máximo de 100%, sendo já importante, em vários grupos, a participação de fundos, cuja estratégia mais generalizada é obtenção de elevadas rentabilidades, nomeadamente através de mais-valias bolsistas, num curto período de tempo, o que, muitas vezes, entra em oposição com investimentos para a obtenção de resultados consistentes a médio e a longo prazo, que são aqueles que mais se adequam a um crescimento económico e desenvolvimento mais equilibrado e sustentado quer da empresa quer do país. Outro aspeto importante é o número de entidades que detêm as participações qualificadas. Em 39 grupos económicos que operam em Portugal, 145 entidades detinham participações qualificadas, o que correspondia a uma média de 3,7 entidades por grupo, o que significa que, média, menos de quatro entidades tinha o controlo de cada grupo.

O gráfico seguinte, retirado do Relatório Anual de 2009 sobre o Governo das Sociedades cotadas na bolsa, elaborado pela CMVM, confirma a conclusão anterior, já que um numero muito reduzido de acionistas detêm as participações qualificadas e, portanto, o controlo das empresas cotadas em bolsa.

Gráfico 1 - Percentagem de capital e número de acionistas que exercem uma influência significativa nas sociedades cotadas em bolsa



Portanto, um número muito reduzido de acionistas (em média 4 no sector financeiro, e 2,7 no sector não financeiro e 2,8 no total) detêm uma influência significativa nas empresas cotadas na bolsa, cuja esmagadora maioria são grupos económicos e financeiros (em média, detêm 55,1% do capital no sector financeiro, e 60,3% no sector não financeiro).

O quadro seguinte, também retirado do mesmo relatório referente a 2009 da CMVM, mostra a origem dos administradores.

Quadro 9- Origem dos administradores das sociedades cotadas em bolsa

	Sector Financeiro	Sector Não Financeiro	Integrantes no PSI 20	Não Integrantes no PSI 20	Modelo Latino	Modelo Anglo Saxónico	Média
Accionistas ou Familiares	4,5	3,8	4,9	3,1	3,7	5,0	4,0
Não accionistas ou sem participação qualificada	12,3	5,0	8,6	3,6	4,5	8,6	5,4
Quadros da empresa	5,0	2,1	3,6	1,6	2,1	2,7	2,2
Não são ou não foram quadros da empresa nos últimos 5 anos	11,8	6,6	9,9	5,1	6,2	10,9	7,2
Independentes	2,8	1,9	3,4	1,0	1,1	5,1	2,0
Não independentes	14,0	6,8	10,1	5,7	7,2	8,5	7,5
Total	16,8	8,7	13,4	6,8	8,3	13,6	9,4

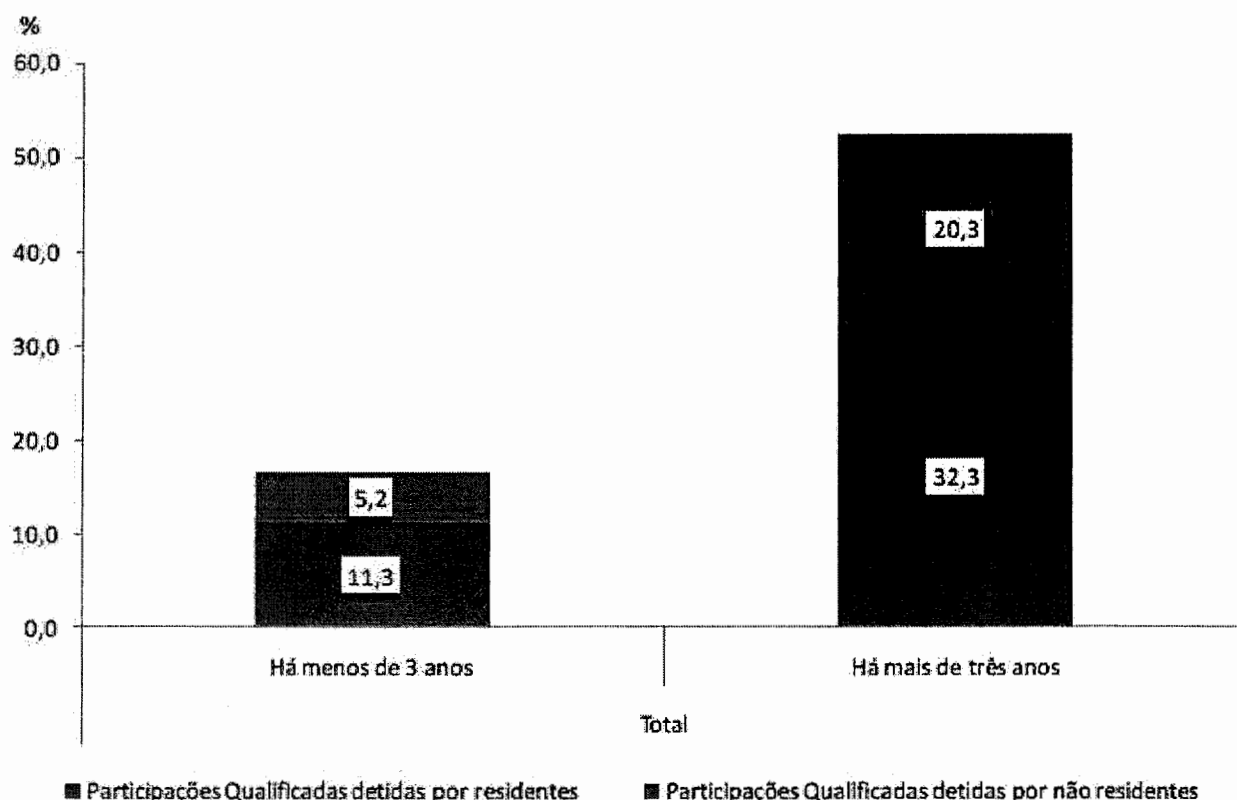
Tomando como base da análise a média dos administradores das empresas cotadas na bolsa portuguesa – 9,4 – em média 4 têm como origem acionistas ou famílias, o que corresponde a 42,6% da média total, portanto uma percentagem bastante significativa.

Como refere a própria CMVM no seu relatório de 2009, “a percentagem média de administradores que são acionistas de referência ou seus familiares é de 45,3% no Modelo Latino (Conselho de Administração e Conselho Fiscal) e de 36,8% no Modelo Anglo-Saxónico (Conselho de Administração e ROC), sendo 50,3% e 34,1%, respectivamente, em 2007. Idêntica percentagem para os administradores provenientes dos quadros das empresas é mais elevada no Modelo Latino (25,3%) do que no Modelo Anglo-Saxónico (19,9%). A percentagem de executivos externos à empresa aumentou de forma relevante face a 2007: 29,4% no Modelo Latino e 43,4% no Modelo Anglo-Saxónico (8,1% e 19,1%, respectivamente, em 2007). Nas empresas do PSI 20, onde a percentagem do capital disperso é mais elevada, também é evidente o reflexo da concentração acionista na estrutura do órgão de administração: 36,4% dos administradores destas sociedades são acionistas de referência ou seus familiares. No sector financeiro a situação é diferente uma vez que o peso dos acionistas de referência e seus familiares se reduz para 26,9%”.

Portanto, no caso português, o peso dos acionistas de referência ou familiares que são membros dos conselhos de administrações é grande, o que significa que os grandes acionistas tem um poder importante para condicionar o conselho de administração no sentido da satisfação dos seus interesses

Outro aspeto importante é a residência dos acionistas. Embora os dados divulgados pela CMVM dizem respeito às sociedades cotadas em bolsa, no entanto eles constituem uma amostra representativa da situação neste aspeto dos grupos económicos a operar em Portugal.

Gráfico 2 - Participações qualificadas ponderadas pela capitalização bolsista por residência do acionista e antiguidade – 2009



A percentagem de acionistas que detêm participações qualificadas com residência no estrangeiro é extremamente elevada quando se compara com a percentagem destas participações detidas por residentes. Em acionistas até 3 anos de antiguidade a participação é respetivamente de 11,3% para residentes em Portugal e 5,2% para não residentes; para acionistas com antiguidade igual ou superior a 3 anos, a percentagem de acionistas com participações qualificadas residentes é apenas de 32,3%, e a de não residente de 20,3%. É clara a integração dos grupos económicos cotados em bolsa em grupos internacionais e no atual processo de globalização.

Como afirma John Scott, os “*executivos são capazes de manipular a passividade dos acionistas*” em seu próprio proveito, e quando são simultaneamente executivos e principais acionistas essa possibilidade aumenta significativamente, sendo marginalizado, consequentemente, os interesses dos pequenos acionistas.

Mesmo quando os administradores não são acionistas de referência ou seus familiares, essa possibilidade também se verifica. O caso de Jardim Gonçalves que designou o seu próprio sucessor – Paulo Teixeira Pinto – que, como escreve Maria Teixeira Alves, “*revelava que o banco vivia numa espécie de monarquia*” e que “*até esta altura ninguém tem duvidas que só o fundador tem capacidade para assegurar a sucessão*” (2008:13), apesar de deter uma parcela mínima do capital do banco, mostra bem o poder que os administradores executivos podem alcançar com base no acesso privilegiado à informação e no poder operacional que detêm, assim como no prestígio

que alcançam com base nesse poder, levando os acionistas a tomarem decisões, por vezes, contrárias aos seus próprios interesses, ou então a manterem-se passivos perante tais decisões.

Para alguns “acionistas de referência”, um ganho imediato e elevado poderá ser o objetivo mais importante, que se sobrepõe a quaisquer objetivos estratégicos e a longo prazo. Está-se a pensar nomeadamente nos fundos de pensões ou de outros fundos, em que o objetivo mais importante da sua política de aplicações é, para muitos deles, precisamente obter retornos elevados imediatos para os seus participantes, o que transforma esse objetivo imediato em estratégico, mesmo que esse não seja o da empresa em que ele é acionista, o que pode entrar em contradição com os objetivos verdadeiramente estratégicos da empresa. O caso do chamado “núcleo duro” da Portugal Telecom que, perante uma proposta atraente da Telefónica para adquirir a parte da PT na empresa “Vivo” no Brasil, se desmoronou, mostra bem que mesmo para os “acionistas de referência” os objetivos estratégicos do grupo podem ser postos de parte motivado pelo desejo de obter lucros elevados e imediatos. E mais quando estão sobre-endividados.

Esta sobreposição de interesses imediatos aos objetivos estratégicos poderá ter efeitos negativos em termos de crescimento económico e de desenvolvimento no país onde operam estes grupos económicos.

Outro problema que se tornou claro com a crise internacional iniciada em 2007, com reflexos evidentes também no processo de desenvolvimento dos próprios grupos económicos e financeiros e, também, do país onde esses grupos operam, é a separação entre a propriedade, que é dos acionistas, e a gestão, que normalmente compete a gestores profissionais, que muitas vezes detêm apenas uma pequena quota de ações, podendo mesmo acontecer que não possuam quaisquer ações. E quando os resultados a curto prazo estão associados a elevados “bónus” atribuídos aos administradores executivos, como referem Roubini e Mihn, essa associação poderá revelar-se, tarde ou cedo “explosiva e perversa” em termos de desenvolvimento a médio e a longo prazo não só do próprio grupo mas também do país onde opera.

Os objetivos de desenvolvimento do país, que está mais interessado em investimentos estruturantes, que são de retorno apenas a médio e longo prazo, podem colidir com os objetivos dos acionistas e/ou dos gestores de lucros imediatos a curto prazo para poderem assim, através da distribuição desses lucros ou de bónus, ou por meio da valorização rápida e muitas vezes especulativas das ações em bolsa que detêm obterem retornos imediatos e elevados.

Em “Economia de Crise” Roubin & Minhm afirmam que “em 2005, as cinco firmas grandes de Wall Street pagaram 25 mil milhões de dólares em bónus; em 2006, pagaram 36 mil milhões de dólares; e um ano depois, 38 mil milhões de dólares” (2010: 93). É evidente que para obter bónus com esta dimensão, os respetivos gestores estavam inevitavelmente dispostos a correr todos os riscos, ainda por cima quando arriscavam dinheiro que não era deles e sabendo que se os resultados não fossem os que pretendiam alcançar as respetivas empresas seriam “salvas” com dinheiro dos

contribuintes, como Efetivamente sucedeu.

Este aumento de valor é muitas vezes obtido à custa de desinvestimento, de operações de “reengenharia”, de operações associadas a elevados riscos, que se têm traduzido em numerosos despedimentos, para assim reduzir as despesas com pessoal, e na distribuição exagerada de dividendos que tem deixado as empresas descapitalizadas obrigando-as depois a se endividarem em excesso, o que leva a encargos acrescidos que depois se procura transferir para os consumidores pela via do aumento de preços. Os casos da Portugal Telecom e mesmo da EDP, com uma elevadíssima “alavancagem” nomeadamente esta última, são exemplos de situações que merecem uma reflexão atenta.

E tudo isto já para não falar da utilização de meios ilegais para obter um aumento fraudulento das cotações de bolsa, como sucede quando se usam sociedades criadas em “off shores” que são financiadas pelas próprias instituições financeiras para adquirir ações destas, provocando assim um aumento artificial de valor, o que permite obter não só mais-valias bolsistas mas também bónus mais elevados.

Em Portugal, segundo o “Relatório anual sobre o governo das sociedades cotadas na bolsa” de 2009, elaborado pela CMVM, nestas sociedades as remunerações fixas representavam, em média, 55,9% das remunerações totais e as remunerações variáveis correspondiam, também em média, a 35,2% do total, o que não deixa de ser significativo até porque o valor das remunerações são elevados. No Relatório de 2011 da CMVM referia que a remuneração fixa representava 54,4% da remuneração total.

A análise feita deixou claro, a nosso ver, a dependência que a atuação de um grupo económico está dos interesses e dos objetivos de uma minoria que o domina, e como eles acabam por condicionar a gestão tanta estratégica como operacional do grupo, interesses e objetivos esses que acabam por condicionar tanto o crescimento económico como o desenvolvimento do país.

Em conclusão, para se poder compreender a forma como os grupos económicos e financeiros condicionam a vida de um país, é importante também conhecer quem detém o poder efetivo nesses grupos e, depois, quais são os seus interesses, objetivos e estratégias adotadas pelas minorias que, de facto, os controlam.

8. O PODER SIMBÓLICO, INSTRUMENTO IMPORTANTE PARA AUMENTAR O DOMÍNIO, O VALOR E OS RESULTADOS DE UM GRUPO ECONÓMICO

O poder simbólico, ou o “edifício de sentido” como lhe chama Rogério de Andrade em “Colapsos e reparações de sentidos nas organizações”, é um instrumento importante utilizado pelas organizações e, em particular, pelos grupos económicos e financeiros para aumentar quer o seu domínio quer ainda o seu valor e os resultados.

“As organizações, em particular as que atuam em mercados emergentes (mas não só nestes mercados, acrescentamos nós), aspiram a institucionalizar, pela comunicação, edifícios de sentido, alojando-se em estruturas de memória. Pretendem, assim, essas organizações tornar-se menos vulneráveis ao anonimato social, económico ou político, o qual se traduz em perda de performance na gestão da sua imagem e das suas atividades, sejam elas lucrativas, de serviço público ou orientadas para a dádiva”(Andrade, 2003: 17).

No caso particular dos grupos económicos e financeiros a criação, desenvolvimento e consolidação desse “edifício de sentido”, assim como a forma como os diversos grupos o utilizam para ampliar o seu domínio quer sobre o poder político quer sobre a sociedade civil, e mesmo sobre os próprios trabalhadores do grupo, para assim alcançar vantagens e incrementar resultados é importante para a compreensão do seu papel no processo de desenvolvimento. Estudar essa questão, e conhecer como os diversos autores a tratam é, sem qualquer dúvida, de interesse para a investigação que se pretende realizar na medida em que o “poder simbólico” é fundamental nas sociedades atuais.

É através da criação do “edifício de sentido” que uma organização cria a sua própria identidade que a torna única e se diferencia das restantes. Num mundo cada vez mais globalizado e uniformizado a criação desta diferença é uma importante vantagem competitiva e também uma forma quer de consolidar e desenvolver uma organização quer ainda de aumentar o valor dos seus produtos e, consequentemente, também do próprio grupo.

“É pela institucionalização de um sentido, e das respetivas narrativas que o transportam, que as organizações e os próprios indivíduos procuram gerir um campo de influência, estabelecer uma cotação ou uma reputação, fundar um valor pelo qual possam ser avaliados num mercado económico, numa praça financeira ou numa “bolsa” de opinião pública ou privada” (Andrade, 2003:18).

Pierre Bourdieu, embora analise no seu livro com o sugestivo nome “O Poder Simbólico” a importância deste verdadeiro poder num contexto diferente - o sociopolítico - , no entanto a análise que faz é de tal forma esclarecedora e abrangente que poderá ser aplicada facilmente a outros contextos, nomeadamente a setores da atividade económica, que são aqueles que aqui nos interessam.

Este autor considera que *“o poder simbólico, poder subordinado, é uma forma transformada, quer dizer irreconhecível, transfigurada e legitimada, das outras formas de poder”* (1989: 15).

Transportando estas conclusões de Pierre Bourdieu para a esfera económica e, nomeadamente, para os grupos económicos e financeiros, podíamos afirmar que estes utilizam o poder simbólico (a violência simbólica), para legitimarem e consolidarem o seu domínio, quer sobre os seus próprios membros (acionistas, trabalhadores) quer sobre a sociedade civil (fornecedores, clientes, opinião pública) quer ainda sobre o poder político para assim obterem vantagens económicas, financeiras e outras, e aumentar os resultados e maximizar os seus lucros.

Por outras palavras, como afirma Pierre Bourdieu o poder simbólico surge aqui como um *“poder quase mágico que permite obter o equivalente daquilo que é obtido pela força (física ou económica)”* (1989: 14).

Efetivamente, esse poder simbólico gera a aceitação, sem ser necessário utilizar a força, sendo por isso muito mais eficaz e eficiente, permitindo muitas vezes alcançar objetivos e resultados que de outra forma seriam difíceis, para não dizer mesmo impossíveis, já que determinam espontaneamente a passividade para não dizer mesmo a colaboração da outra parte. O que se verificou em Portugal com o “Memorando de entendimento” de Maio de 2011, e com a intervenção da “troika” estrangeira, constituída por funcionários intermédios do FMI-BCE-CE, que foram transformados acriticamente pelos media em os únicos detentores das soluções para os problemas do país, é um exemplo paradigmático desse poder simbólico. Os grandes órgãos de informação (televisão e principais jornais nacionais), procuraram difundir, a nível de opinião pública, uma “cultura de submissão”, em que participaram ativamente a maioria dos jornalistas e comentadores com acesso privilegiado aos media, incluindo os próprios membros do governo, divulgando a ideia que apenas competia ao país cumprir religiosamente o constante naquele “Memorando”, mesmo que isso determinasse a destruição de uma parte significativa da economia e do tecido social em Portugal, apoiado em slogans primários repetidos até à exaustão - *“Quem empresta, manda”*; *“Temos de cumprir para mostrar que somos diferentes da Grécia”*; *“Temos de ser bons alunos”*; *“Não há outra solução”*; *“As medidas do Memorando são necessárias e inevitáveis”* - visando, por um lado, abafar e eliminar qualquer pensamento crítico ou diferente e, por outro lado, “legitimar”, “normalizar” (tornar como coisa normal) e “naturalizar” (tornar como coisa natural), aos olhos da população, a intervenção ostensiva estrangeira.

É importante para uma organização, e nomeadamente para um grupo económico, não só criar uma imagem própria e única, mas também mantê-la, ampliá-la e consolidá-la, como até recuperá-la no caso de corrosão ou colapso, porque ela é fonte daquele tipo domínio, quer sobre os seus próprios membros quer sobre o mundo exterior.

É por essa razão, que os grupos económicos procuram não só criar mas também consolidar a sua “imagem”, o seu “edifício de sentido”. Para alcançar esse objetivo, eles têm de criar e desenvolver narrativas que sejam ao

mesmo tempo coerentes, consistentes e certas, para serem facilmente aceites por aqueles a quem se destinam.

É evidente que quanto mais consistentes e duradouras forem essas narrativas sobre o grupo económico mais duradouro será o edifício de sentido criado, e mais duradoura provavelmente será a organização que é também sustentada por ele.

Nessas narrativas podem-se distinguir, como refere Rogério de Andrade, as “*narrativas de fundação*”, que estão mais ligadas à criação da organização e ao seu posicionamento quer institucional quer comercial; as “*narrativas de consolidação*”, que estão associadas ao aumento da visibilidade da organização; as “*narrativas de manutenção*” do edifício de sentido da organização, que estão ligadas à luta contra o anonimato de uma organização o que, a acontecer, determinaria a diminuição do valor quer da organização quer dos seus produtos e, naturalmente, determinaria a redução da sua eficácia e resultados; e as “*narrativas de recuperação*” de edifícios de sentido que se desmoronaram ou entraram mesmo em colapso.

Estas narrativas acabam por constituir os conteúdos utilizados pelos *média* e cada vez mais pelos meios eletrónicos, em particular a Internet (toda a organização, grande ou pequena, tem atualmente o seu “site”).

As narrativas desenvolvidas por uma organização materializam-se na sua comunicação, que poderá tomar múltiplas formas, indo desde a chamada comunicação institucional, passando pela informação comercial e pelo marketing, e chegando até às formas mais sofisticadas e indiretas de criar e consolidar a imagem global da organização, como são os eventos culturais, os apoios, incluindo monetários, as iniciativas e as causas quer de âmbito social quer ecológico, quer científico a que a organização associa o seu nome (ex. mecenato promovido e apoiado pelo Estado através da concessão de importantes benefícios fiscais). Ainda neste campo, tem um papel importante o designado “Relatório de Sustentabilidade” (Qual é o grupo económico e financeiro importante que não tenha o seu relatório de sustentabilidade permanentemente disponível no seu “site”?), e o “Relatório de Responsabilidade Social”, onde procura convencer a sociedade civil das preocupações do grupo com a comunidade em que se integra, em particular em relação à família e no campo social, cultural, ecológico, etc., embora depois a nível de prática isso tenha reduzida dimensão e envolva meios financeiros escassos.

Por ex., o grupo Millennium BCP no Relatório de Responsabilidade Social de 2004, que se encontra disponível no seu “site”, pode-se ler textualmente o seguinte: “*Para se considerar sustentável o desenvolvimento humano e socialmente responsável a empresa não pode continuar a esquecer as responsabilidades com a Família*” (2004:102). E o Relatório de Sustentabilidade de 2009 deste grupo tem todo um capítulo com cerca de 20 folhas dedicado à “*Responsabilidade Social*” subdividido em “*Comunidade*” e “*Ambiente*”.

É evidente que uma organização não está só, assistindo-se por isso a uma disputa social muito grande visando ocupar estruturas públicas de memória,

“espaços públicos”, com o objetivo de captar audiências e, em particular, clientes e influências que são, no caso particular dos grupos económicos e financeiros, essenciais para que sejam alcançados os seus objetivos.

O edifício de sentido, como poder simbólico, é fluido e transitório exigindo um esforço e uma ação permanente, não só a nível de repetição mas também de renovação, sob pena de cair rapidamente no anonimato. Isso é bastante evidente em relação aos grupos económicos que chegam a mudar de imagem global, com o objetivo de renovar, de lutar contra a degradação/erosão, utilizando, para isso, orçamentos de dezenas de milhões de euros. São exemplos conhecidos os casos do Millennium BCP, do Santander/Totta e até do Montepio, uma entidade bancária ligada a uma associação mutualista. Desta forma, a organização cria e renova uma identidade que pretende que seja única, e que a diferencie de todas as outras.

No estudo do “edifício de sentido” ou seja da imagem de uma organização, nomeadamente de um grupo económico ou financeiro, interessa analisar como ele institucionalizou esse mesmo edifício de sentido, ou seja, criou, desenvolveu e consolidou uma imagem, e como procurou distinguir essa imagem de todas as outras, nomeadamente das outras organizações do mesmo sector. E aqui interessa saber que processos utilizou e utiliza, que conteúdos teve e tem a comunicação, e que estruturas institucionalizadas de memória, públicas ou privadas, ele procurou e procura atingir e alojar-se.

A organização está inserida num mundo onde a conflitualidade e a concorrência é grande, portanto está sob a ameaça constante de ataques de erosão e mesmo de colapsos de sentido. “*A erosão e o colapso espreitam-nos, ameaçando a organização*” (2003: 22), escreve Rogério de Andrade.

E esses ataques têm a mais das vezes origem externa, mas também sucede que tenham fonte interna, resultante de rivalidades surgidas no seio da própria organização, em que a luta entre grupos para o domínio da organização poderá tornar-se pública, exteriorizando-se e pondo em causa a continuidade da própria organização ou, pelo menos, deixando-a profundamente abalada a nível das audiências quer internas quer externas que procurou captar e dominar.

Igualmente o colapso de muitas entidades financeiras determinada pela crise financeira que teve como origem o “*subprime*” assim como o que ela veio tornar transparente relativamente ao tipo de gestão que imperava em muitas entidades do sector financeiro, provocou o colapso da imagem de rigor, de seriedade e solidez que antes gozavam, de uma forma geral, todas as instituições de crédito.

Em Portugal, os casos concretos do BPN e do BPP, o primeiro nacionalizado e o segundo intervencionado, assim como o caso do Millennium BCP, e denúncias periódicas de práticas fiscais que ultrapassam o lícito (o chamado “planeamento fiscal agressivo ou mesmo abusivo” e, por vezes até ilícito, porque a divisória é muito ténue), veio destruir essa imagem junto da opinião pública, gerando a insegurança e a desconfiança, que não foi totalmente recomposta pelo total empenhamento do Estado com o objetivo de “salvar”

quer a nível financeiro, quer a nível económico, quer mesmo a nível simbólico todo o sector financeiro com a justificação de que isso era essencial para garantir o normal funcionamento da economia e assegurar o emprego.

Assistiu-se à confirmação daquilo que muitos autores chamam o “risco moral” destas organizações, que podem fazer tudo, delapidando patrimónios dos clientes e mesmos economias como sucedeu com os casos da Islândia e da Irlanda, que os Estados sempre as salvarão utilizando dinheiros públicos, pois não é admissível a sua falência e desaparecimento porque na sua queda arrastaria também vastos setores da sociedade e geraria o pânico. Desta forma ficou clara a impunidade destas organizações que utilizam, em proveito próprio e em operações altamente arriscadas, capitais gigantescos dos seus clientes que, quando os resultados são positivos, eles revertem para os seus gestores e acionistas, mas, quando entram em falência, as consequências são suportadas pelo Estado utilizando dinheiros públicos porque são *“muito grandes para falirem”*. E apesar da experiência ter confirmado esse facto, muitas delas saíram ainda mais reforçadas e maiores com a crise financeira de 2007, e a grande recessão que se seguiu, pois absorveram outras que estavam em dificuldades, constituindo no futuro para os Estados e para os países um perigo ainda maior. E tudo está a acontecer perante a passividade dos governos e das entidades reguladoras.

É evidente que apesar do forte empenhamento do Estado, a imagem, o “edifício de sentido”, das entidades financeiras, incluindo as de supervisão, acabou por sair profundamente abaladas desta crise financeira internacional, que provocou uma recessão mundial como antes nunca se tinha assistido. Ver como elas procurarão sair deste desmoronamento, para não dizer mesmo, do colapso do “edifício de sentido” que se verificou no sector financeiro, e não só, pelo menos a nível simbólico, será certamente útil.

É evidente também que tudo isto é importante em termos de um grupo económico ou financeiro. E isto porque também os colapsos financeiros muitas vezes estão associados a colapsos de sentido, sendo estes precursores e contribuindo também para aqueles.

Rogério de Andrade, citando Enriquez após este ter realizado um estudo a pedido da empresa CFE – Companhia Francesa de Exportação, refere que *“todos estávamos de acordo de não se desgastar a proteção e os sistemas de segurança psicológicos e institucionais que mantêm a organização, que impedem o aparecimento do vazio, do informe, do caos ou da loucura, isto é, de todas as metáforas da desrazão e da discórdia que aterram os indivíduos mais ainda do que podem fazer os interditos, as normas e os constrangimentos”* (2003: 35). E no caso de uma organização as consequências poderão ser ainda maiores.

Em Portugal, o caso do BCP, parece ser um exemplo paradigmático quer do esforço e do êxito de institucionalização de um “edifício de sentido”, quer da sua erosão e colapso, pelo menos, parcial.

Efetivamente este caso mostra como através da construção do “edifício de sentido” de inovação e de ser o maior banco privado português (*“Maior*

banco privado em Portugal, com cerca de 2,6 milhões de clientes e uma quota de mercado de cerca de 22%, o Millennium bcp desde sempre se posicionou como **um Grupo inovador** na capacidade de satisfazer as necessidades dos seus clientes, marcando em diversos períodos o ritmo de desenvolvimento do sector bancário em Portugal”- de acordo com a sua publicidade), este banco transformou-se rapidamente num caso de sucesso, e conseguiu alcançar um lugar impar no sistema financeiro português.

E como após a saída do seu fundador a luta que surgiu no seio do banco entre as diversas facções dos principais acionistas, para controlo do grupo, tornou-se um fator que ameaçou o “bom nome da instituição”, que provocou o “caos”, a “passagem do orgânico ao inorgânico”.

Depois assistiu-se à tentativa de reparar, pelo menos parcialmente, a erosão já sofrida no seu edifício de sentido, que passou por uma “solução”, que constitui um autêntico sacrilégio para os neoliberais defensores do afastamento do Estado, de substituir a administração por uma outra maioritariamente constituída por elementos vindos de um banco público –a CGD – da confiança do governo que a tinha nomeado.

Mesmo durante esta tentativa de reparar a erosão sofrida pelo BCP a nível de imagem, verificaram-se novos episódios (conflitos entre acionistas, acusação de corrupção feita a um administrador) que provocaram novas erosões no “edifício de sentido” desta instituição financeira já profundamente abalada.

As pesadas coimas aplicadas pela CMVM e pelo Banco de Portugal assim como a interdição de desenvolverem atividades no sistema financeiro a ex-administradores, bem como o anúncio, em Julho de 2010, que seriam levados a julgamento quatro ex-administradores, entre os quais o seu fundador, dá bem uma ideia de como todo este processo de conflito interno foi corrosivo, mesmo a nível simbólico, para esta instituição financeira.

A queda vertiginosa do valor das ações do Millennium BCP no período 2007-2011, dá bem uma ideia do colapso desta instituição financeira que, para além da crise do sistema financeiro, ainda teve de se confrontar com lutas internas que causaram uma profunda corrosão do seu “edifício de sentido”, que tinha sido antes laboriosamente construído.

Quadro 10- Variação da capitalização bolsista do Millennium BCP no período 2007-2012

ANO	Millennium-BCP Capitalização bolsista Milhões €	Millennium BCP valor de fecho da ação
2007	10.545	2,44 €
2008	3.826	0,756 €
2009	3.967	0,784€
2010	2.732	0,540 €
2011	980	0,136 €
2012 (16 de Julho)		0,098 €
Variação	-90,7%	-95,98%

FONTE: MillenniumBCP : Relatório e Contas-2011 e restectivo “site”

No período 2007-2011, a quebra verificada na capitalização bolsista do Millennium BCP foi muito grande atingindo -90,7%%. E continuou em 2011, alcançando o valor da ação apenas 9,8 cêntimos, em Julho de 2012, o mais baixo valor de sempre.

Em cada organização existe quase sempre, para não dizer mesmo sempre, aquilo que Rogério de Andrade designa pela sua "*parte maldita*", que é aquela que, no fundo, contradiz na prática a missão e os princípios enunciados pela própria organização. Servem de exemplos as religiões que pregam a pobreza, mas que acumulam fabulosas riquezas e fazem disso ostentação e instrumento de domínio através do poder simbólico a que está associado e, no caso das instituições financeiras referidas, o contraste entre a imagem de seriedade e de honestidade que pretendem criar e transmitir e as práticas danosas e ilegais muitas vezes realizadas pelos seus principais dirigentes.

Como refere Weber "riqueza é poder", e o poder é sinónimo de domínio e, eventualmente, de mais riqueza que, por sua vez, renova e aumenta o poder, e o domínio, que é fonte também de riqueza.

Atingido o edifício de sentido por um processo de erosão, as questões que imediatamente se colocam são nomeadamente as seguintes: Como reparar o edifício de sentido, ou seja, a imagem de uma organização que foi fortemente atingida? Que fazer para o restabelecer? Como actuar perante o total colapso da organização quando a reparação é ainda possível?

Como escreve Rogério de Andrade, "*o restabelecimento de estruturas de sentido na experiência dos indivíduos ou das organizações é um verdadeiro trabalho de reparação. As estruturas de sentido erodidas ou colapsadas reparam-se com novas estruturas de sentido, novas institucionalizações* (2003: 178). Portanto, é todo um longo e demorado trabalho de reparação que deverá ser realizado, procurando reconstruir o edifício de sentido, ou seja, o poder simbólico que terá de ser realizado utilizando processos muito semelhantes à construção inicial da estrutura de sentido erodida ou colapsada.

E esse processo de reparação deve começar por uma auditoria interna que permita à organização, por um lado, obter uma consciência clara da dimensão da erosão a que foi sujeita e, por outro lado, elaborar um plano fundamentado e consistente visando reparar os estragos sofridos. A dificuldade está muitas vezes em uma organização admitir que a sua imagem foi e se encontra profundamente abalada com o sucedido, e que necessita de um esforço planeado e longo para eliminar ou, pelo menos, reduzir significativamente aqueles estragos. Admitir isso, é para muitas organizações uma prova de fraqueza que não querem dar. E a atitude que muitas vezes adotam é fechar os olhos, tomar esses estragos como inexistentes, julgar que a organização passou incólume a todo esse processo de erosão ou que ela espontaneamente se restabelecerá, o que poderá ter consequências ainda mais graves e duradouras.

No entanto, há casos em que a reparação já não é possível. Neste caso, a única solução possível é a "morte" da própria organização ou então, como

muitas vezes sucede, o seu aparecimento com um novo nome, procurando assim iludir quem com ela se relaciona, mas mesmo neste caso dificilmente se libertará dos danos provocados pela erosão e colapso da organização anterior, nomeadamente se não for uma pequena organização. Estas foram as soluções adotadas nos casos do BPN e BPP, podendo ser adquiridos e absorvidos por outros grupos financeiros, desaparecendo a sua marca totalmente.

Em Julho de 2011, portanto no prazo limite imposto pelo “Memorando de entendimento” com o FMI-BCE-BE, o BPN, “limpo” de todos os seus “ativos tóxicos”, e ainda com a obrigação do Estado de recapitalizar o banco e de pagar as indemnizações a cerca de metade dos 1600 trabalhadores que serão despedidos, foi vendido por 40 milhões de euros, ao BIC, um banco com capital angolano e do grupo Amorim, cujo capital próprio era apenas de 30 milhões de euros, desaparecendo a marca BPN que foi sendo absorvida pelo BIC. Segundo um estudo realizado pela Comissão Europeia, até 2012, as do Estado a este banco já tinham atingido 7.500 milhões de euros (Jornal i, 15.6.2012).

Fica assim claro o papel também importante que tem o “poder simbólico”, ou seja, o “edifício de sentido” construído por cada grupo económico e financeiro no domínio que exercem, e para a cobertura das suas estratégias e actuações que, como se mostrou, são fundamentalmente decididas por uma minoria qualificada que procura satisfazer os interesses do grupo decisor. Como afirmou o Secretário de Estado do Tesouro, Costa Pina, em entrevista dada ao Diário Económico em 3 de Março de 2011, “*os presidentes dos bancos defendem, não os valores, mas sim os interesses dos seus acionistas*”. Portanto, o interesse do país num crescimento económico e num desenvolvimento equilibrado e sustentado é assim secundarizado, sendo mesmo considerado como “normal” e “natural” segundo aquele membro do governo.

9. ALGUMAS CONCLUSÕES IMPORTANTES

As abordagens dos diversos autores que analisámos, de sensibilidades e origens diferentes, e muitas vezes com perspectivas diferentes, permitem tornar mais claro a importância e o papel dos grupos económicos no mundo atual, como são vistos, mas fundamentalmente ficar a conhecer melhor a forma como atuam, bem como os seus efeitos positivos e negativos, no crescimento económico e no desenvolvimento.

E as conclusões que se podem tirar são, em primeiro lugar, que os grupos económicos condicionam profundamente o crescimento económico e o desenvolvimento quer em termos globais quer em cada país; em segundo lugar, que eles estão profundamente interligados e, em muitos casos, integrados quer nos seus objetivos, quer nas suas estratégias, quer ainda nas suas práticas; e, finalmente, este é um aspeto também importante para compreender a ação dos grupos económicos a operar em Portugal, que todos eles estão sujeitos a uma lógica comum de funcionamento e a objetivos semelhantes que já nada têm a ver com os interesses nem com os objetivos dos países onde operam.

Por esta razão, não é possível compreender os efeitos da atuação dos grupos económicos, mesmo os que operam em Portugal, desligados do contexto global, nem das características de funcionamento que definem o atual processo de globalização neoliberal onde todos se integram, sendo simultaneamente atores e beneficiários importantes. E isto até porque esse processo visa responder a necessidades de crescimento desses grupos (não poderem ficar restritos ao quadro estreito do mercado interno) e a objetivos importantes (criação de valor para os acionistas) no quadro de funcionamento do sistema capitalista.

Assim, o crescimento económico e o desenvolvimento, com as características que resultam quer dos seus objetivos, quer das suas práticas, quer ainda da sua lógica de funcionamento, estão associados (coexistem) ao agravamento das desigualdades, às assimetrias regionais, aos desequilíbrios, ao crescimento económico anémico e mesmo à recessão económica, etc., sendo também gerados pela necessidade de “criar valor para os acionistas”. E para agravar esta situação, como refere Joseph Stigitz, a partir da década 80, esta criação de valor foi associado à utilização das *stoks options* como forma de remuneração dos administradores, com a justificação “que os interesses dos gestores e dos acionistas eram os mesmos. Era um argumento sedutor, mas, tal como os acontecimentos provaram, um argumento profundamente falso” (2003: 190). Em Portugal, segundo o Relatório Anual sobre o Governo das Sociedades Cotadas na Bolsa 2011 da CMVM, “em apenas cinco empresas os respetivos membros dos conselhos de administração indicaram possuir direitos de opção para aquisição de ações da sociedade” (2012:47), mas o que aconteceu com Jardim Gonçalves, embora formalmente com características diferentes, também merece reflexão..

Tudo isto é agravado ainda mais devido à crescente fragilização dos Estados, à impotência destes para regular efetivamente as práticas mais

negativas dos grupos à escala global e no interior de cada país, e à crescente subordinação dos governos ao poder económico representado por esses grupos.

No entanto, isto não significa que a sua ação não tenha também efeitos positivos quer à escala global quer nos países em que operam. Entre estes interessa destacar a realização de investimentos de grande dimensão; a criação de emprego mais qualificado; a difusão de inovação; a criação de uma indústria nacional de componentes fornecedora a empresas estrangeiras que depois também exporta; o aumento das exportações, etc. No entanto, tudo isso não é o resultado de uma ação deliberada tendo em conta necessidades e objetivos nacionais de crescimento económico e de desenvolvimento equilibrado e sustentado dos países onde operam, mas fundamentalmente são efeitos “colaterais” e complementares, embora positivos das suas estratégias e da sua ação, que podem rapidamente desaparecer quando os objetivos definidos por esses grupos à escala global, e não tendo em conta os dos países onde operam, mudam.

O aproveitamento das vantagens comparativas “oferecidas” pelos diferentes países é um dado fundamental nas decisões estratégicas desses grupos transnacionais, e quando essas vantagens mudam, devido quer a alterações verificadas no próprio país onde operam quer a novas e melhor vantagens oferecidas por outros países, esses grupos tomam decisões, que muitas vezes levam ao fecho de unidades, sem ter em conta as consequências múltiplas para os países hospedeiros.

E isto até porque os seus gestores máximos estão também fortemente condicionados pela necessidade de alcançar resultados sempre mais elevados, e também porque os seus principais acionistas, nomeadamente fundos de pensões, de ações, etc., que concentram meios financeiros, gigantescos resultantes da concentração de milhões de pequenas poupanças individuais, e também os restantes acionistas, atuam à escala global procurando incessantemente as aplicações mais rentáveis.

Naquilo que foi já possível e aconselhável procuramos acompanhar as análises e as nossas reflexões sobre as abordagens dos diferentes autores, com dados da realidade concreta portuguesa, o que permitiu tornar mais clara a sua importância para a compreensão e explicação da realidade nacional. Por isso, mesmo neste capítulo de enquadramento teórico, procurou-se, quando isso foi possível, confrontar algumas dessas abordagens e reflexões com uma realidade, aquela que estamos a investigar.

Em síntese, pode-se afirmar que as análises dos diversos autores assim como as considerações que sobre elas fizemos permitem, a nosso ver, tornar mais claro os efeitos dos grupos económicos no crescimento e no desenvolvimento, os quais resultam da lógica de funcionamento da globalização neoliberal capitalista que domina atualmente o mundo, onde todos esses grupos se integram, não sendo realista pensar que os seus objetivos, a sua forma de funcionamento, e as suas práticas possam ser diferentes daquelas que caracterizam atualmente o processo de

globalização.

E isto também porque numa economia cada vez mais mundializada, integrada e assente em princípios neoliberais, aqueles que não aceitarem as regras do jogo serão ultrapassados ou mesmo “triturados”. Para além disso, os objetivos e as formas de funcionamento que dominam atualmente a globalização neoliberal correspondem também aos objetivos dominantes nos grupos económicos a operar em Portugal de “criação de valor para os acionistas”, embora à custa de um crescimento económico e de um desenvolvimento, em que os desequilíbrios macro-económicos, as crises, as assimetrias regionais, o crescimento anémico e mesmo a recessão económica, as desigualdades sociais, etc., são consequências inevitáveis.

Assim, conhecer o contexto mais geral onde os grupos económicos operam é absolutamente necessário, não esquecendo que eles são uma realidade com uma importância e um papel cada vez maior no mundo atual, cuja existência e funcionamento tem vantagens mas também efeitos profundamente negativos para a economia e para o desenvolvimento de um país, como ficou claro já da análise realizada. Tirar partido das vantagens da sua existência e controlar os seus efeitos negativos, para que a sua lógica de funcionamento não domine, distorça, e estrangule o crescimento económico e o desenvolvimento do país onde operam, agravando desigualdades e os atrasos, como tem acontecido em muitos países, é o desafio mais importante que se coloca atualmente.

CAPITULO II – OS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS EM PORTUGAL

Embora o objeto fundamental desta investigação sejam os grupos económicos no início do séc. XXI em Portugal, no entanto a génese, a dimensão e atuação destes ficará certamente muito mais clara se analisar, embora de uma forma sintética pois esse não é o objetivo principal desta investigação, a sua evolução nos períodos imediatamente anterior e posterior ao 25 de Abril de 1974, assim como a forma como foram apoiados e condicionaram o poder político e, conseqüentemente, as medidas tomadas por este por influência daqueles as quais acabaram por condicionar a política económica e social e também o desenvolvimento do País, mesmo em termos de futuro a médio e a longo prazo.

Para isso, este capítulo será dividido nas seguintes partes: (1) Os principais grupos económicos em Portugal até ao 25 de Abril; (2) A nacionalização das principais empresas e a liquidação dos grupos económicos existentes à data do 25 de Abril e a criação do “grupo Estado”; (3) A privatização das principais empresas nacionalizadas, a liquidação do “grupo Estado” e a reconstituição e criação dos atuais grupos económicos; (4) Os principais grupos económicos existentes em Portugal no início do século XXI, quem os controla, poder de domínio sobre o mercado, características e respetivas estratégias ; (5) A dimensão do domínio da economia e da sociedade portuguesa pelos grupos económicos.

1. OS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS ATÉ AO 25 DE ABRIL

Segundo Maria Belmira Martins, em *“Sociedades e grupos em Portugal”*, no período imediatamente anterior ao 25 de Abril, “ a economia portuguesa caracterizava-se precisamente por um grau de desenvolvimento muito baixo e um grau de concentração muito elevado (e em elevação)” *E isto porque essa concentração não resultou do crescimento económico mas foi provocada “por uma intervenção exterior (estatal) só possível numa situação política como a do nosso País. Foi o condicionamento industrial, foram as reorganizações de indústrias, as isenções fiscais e outros apoios do Estado que fizeram acelerar o processo de concentração. É a nova Lei de Fomento Industrial, e a sua política seletiva de crédito, são os múltiplos apoios estatais aos empreendimentos considerados chaves (os “PIN” do “Estado Novo”) que aceleraram esse mesmo processo. Foi a política seguida que facultou , a um pequeno número de grupos, uma enorme dimensão”* (1973: 12).

O apoio e a associação entre o Estado e os grupos económicos, ou seja, entre o poder político e o poder económico, era clara, e a utilização daquele por este para consolidar o seu domínio e assegurar os seus lucros elevados era evidente.

De acordo com Joaquim Caeiro, em “Elites e Poder, os grupos económicos em Portugal – 1930/1996”, quando se dá o 25 de Abril existiam em Portugal, apesar do subdesenvolvimento do País, oito grandes grupos económicos (2004, 329), que dominavam completamente a economia portuguesa, constituindo a base de apoio mais importante do “Estado Novo”, ou do salazarismo que foi a forma que o fascismo tomou em Portugal.

Esses oito grupos económicos eram os seguintes: (1) O grupo CUF; (2) O grupo Champalimaud; (3) o grupo Banco Português do Atlântico; (4) O grupo Banco Nacional Ultramarino; (5) O grupo Banco Borges e Irmão; (6) O grupo Banco Fonsecas e Irmão; (7) O grupo Espírito Santo; (8) O grupo Banco Pinto de Magalhães.

A estes grupos económicos, existentes à data do 25 de Abril, juntavam-se ainda mais oito grupos, embora de menor dimensão,: “(1) O grupo BIP ou de Jorge Brito; (2) O grupo Banco da Agricultura; (3) O grupo Sacor; (4) O grupo da Sociedade Central de Cervejas; (5) O grupo do Conde da Caria; (6) O grupo SONAP; (7) O grupo Entrepasto; (8) O grupo ITT” (Belmira Martins, 1973: 58-60).

Assim, à data do 25 de Abril, o **Grupo CUF**, também conhecido por grupo Mello, era um grupo que integrava mais de 100 empresas, sendo “um grupo que cresceu à volta de uma grande empresa industrial, que da industria se transferiu para a banca”.(...) “Do fabrico de sabão a CUF alargou-se ao fabrico de uma larguíssima gama de produtos químicos (União Fabril de Azoto, Companhia Industrial Portuguesa, Sociedade Portuguesa de Petroquímica, SONANDEL, TINCO); entrou nas industrias alimentares (COMPAL, SICEL) , na têxtil (SITENOR, Companhia Têxtil do Pungué e CIACOMO em Moçambique, SIGLA em Angola, a LUSOFANE, PETROSUL, Companhia Nacional de Petroquímica), no tabaco (TABAQUEIRA), nas industrias extractivas , na celulose e no papel (CELBI), na construção e reparação naval (LISNAVE; SETENAVE, Estaleiros Navais de Viana do Castelo), nas industrias metalúrgicas (Companhia Portuguesa de Cobre) e metalomecânicas, na refinação do petróleo, na industria de material eléctrico (JOMAR); estendeu-se à banca (Totta & Açores) e aos seguros (Império); alargou-se aos transportes marítimos (Sociedade geral do Comércio, Industria e Transportes, CNN, SOPONATA), aos empreendimentos imobiliários (Fundus-Realimo, EMACO, IMOBUR, SALVOR, HOTAL, Sociedade Turística da Penina), ao comércio, à exploração dos hotéis , bares, restaurante e casinos (CERATL)”. Portanto, era um grupo económico verdadeiramente tentacular que através de uma política de concentrações não só horizontais como verticais estendeu o seu domínio a toda a economia portuguesa” (Belmira Martins, 1973: 17 - 26).

Seguia-se o **Grupo Champalimaud** que “do cimento (Empresa de Cimentos de Leiria, Companhia de Cimentos Tejo, Companhia de Cimentos de Moçambique, Companhia de Cimentos de Angola) passou ao aço (Siderurgia Nacional, Siderurgia de Angola), construção de máquinas (COMETNA, SEPSA), industria extrativa (FERROMINAS). Do aço para a banca (Banco Pinto & Sotto Mayor) . Da banca para os seguros em Portugal, em Angola e Moçambique (Companhia de Seguros Confiança, Companhia

de Seguros a Mundial, Continental de Resseguros) e para o papel (Companhia do papel do Prado e a Industria de Papel de Abelheira). Possuía 16 grandes sociedades, sendo no sector da industria 12 grandes empresas, duas delas em Angola e Moçambique” (Belmira Martins, 1973: 33 -37).

O **Grupo Português do Atlântico** possuía “ três bancos (Banco Português do Atlântico, Banco Comercial de Angola, e um outro banco em Moçambique) a quem cabia 15% dos capitais próprios, 15% da carteira comercial, e 16% dos depósitos de toda banca comercial portuguesa. Uma companhia de seguros (companhia de Seguros Ourique) e várias sociedades de investimento. Da refinação de petróleo à produção de cimento, da produção de celulose ao fabrico de cerveja, do fabrico de vidro à indústria de resinas sintéticas. Nos serviços, seis importantes sociedades de promoção imobiliária turística, da exploração de cinemas, de publicidade, de construção e exploração de parques de estacionamento. Em Angola e Moçambique, um outro banco, fábricas de cerveja e de garrafas, empresas algodoeira e têxteis, uma hidroelétrica” O Grupo BPA estava associado a outros grupo, através da presença destes no banco, embora de menor dimensão, que eram: Grupo Feteira Bordalo (COVINA); Grupo Brandão Miranda (CELNORTE; FAPOBOL; INTERBIS); Grupo Comundo (CIRES); Grupo Manuel Vinhas (Sociedade Central de Cervejas, CIVE); Grupo Albano Guimarães (TEXTANG, Revué) ; e Grupo Domingos Barreto” (Belmira Martins, 1973: 39 - 43).

O **Grupo Banco Nacional Ultramarino (BNU)** era “um grande grupo financeiro gerado à volta de um banco, com centro de gravidade em África, mas com importantes amarras em Portugal, estendendo-se da banca e dos seguros (Companhia de Seguros Fidelidade em Portugal, Companhia de Seguros Ultramarina, Companhia de Seguros Fidelidade Atlântica em Angola, Companhia de Seguros Lusitana e Companhia de Seguros em Moçambique) à exploração mineira (Companhia dos Diamantes de Angola) e de terras à industrialização de produtos agrícolas (COTONANG, SOCAJU) aos transportes marítimos (Companhia Colonial de Navegação), turismo (ALBEL, FINDAL) e diversas indústrias transformadoras (SECIL, SOCEL)” (Belmira Martins, 1973: 49 - 51).

O **Grupo Borges & Irmão** que possuía uma companhia de seguros (ATLAS) e várias sociedades de investimento (LISINUR, LISFINA, CIMOBIN, INVERSORA, ALCACER, EUROFINA, fabricas de pneus (MABOR), produtos químicos (ANGOL, EUROFIL) e de materiais de construção, têxteis (MENKO-RAIONE), metalúrgicas (Companhia Portuguesa de Cobre, SOCITREL, TREFIL), laboratórios farmacêuticos (Instituto Luso-Farmaco) e frota de pesca (Companhia Portuguesa de Pesca, GEL-MAR), empresas de construção civil (ICESA) e imobiliária, agencias de publicidade , hotéis e jornais (Primeiro de Janeiro, Diário Popular e Jornal de Comércio)” (Belmira Martins, 1973: 45 -48).

O **Grupo FONSECAS e Burnay** , em associação com outros grupos tinha interesses extremamente diversificados, de que são exemplos a Figueiredo & Sousa, a Companhia Agrícola Ultramarina, a Sociedade Estoril, a EFACEC, a CRGE, a DIAMANG, a LISNAVE, a DIALAP, a BRISA, a CELNORTE, a

SIMOPRE, etc. (Belmira Martins, 1973: 53 - 56).

O **Grupo Espírito Santo** possuía importantes interesses na “banca (BES e Banco Interunido em Angola), seguros (Tranquilidade), exploração de terras em Africa (CADA em Angola e TOFA em Portugal), indústrias do papel (Companhia Portuguesa de Celulose), do cimento (CINORTE), da cerveja (NOCAL, COPEJA), tabacos (INTAR), dos pneus (Firestone Portuguesa), na indústria (PETRANGOL, PURFINA, SACOR, Casa Hipólito) e Comunicações (MARCONI), comércio (LICAR, SOREL), imobiliária (TERRENA e SODIN)” (Belmira Martins, 1973: 27 - 31).

O **Grupo Pinto Magalhães**, detinha participações importantes na Tabaqueira, na CIDLA, na Companhia Aurífera, na Companhia de Cimentos Tejo, na Companhia de Diamantes de Angola, na Companhia Portuguesa de Celulose, e na Companhia Portuguesa de Eletricidade (Joaquim Caeiro, 2004, 341). A este grupo pertenciam também a sociedade de investimentos SOGIN, três companhias de seguros (Soberana, Mutualidade e Aliança Madeirense), os supermercados Invictos do Porto, o Modelo, uma fábrica de aglomerados de madeira (NOVOPAN), a RIOPELE (Belmira Martins, 1973: 58)

A estes oito grupos haveria ainda que acrescentar , o **Grupo BIP de Jorge Brito** com participações importantes no CPP, na Companhia de Seguros Bonança, na BRISA, na Empresa Insulana de Navegação, na SOFAMAR, na ABRIGADA e na Torralta; a este grupo também pertencia o Século. O **Grupo Banco da Agricultura**, com importantes participações no grupo imobiliário Grã-Pará constituído por uma dúzia de empresas. O **Grupo Sacor**, com fortes ligações aos grupos Espírito Santo e Português do Atlântico, Borges & Irmão e ao grupo CUF, que possuía a CIDLA, os Nitratos de Portugal, a Sociedade Portuguesa de Petroquímica, a Angol e a Companhia de Seguros União; participava também na Soponata e Sonap. O **Grupo da Sociedade Central de Cervejas**, com fortes ligações aos grupos Português do Atlântico e Espírito Santo, a que pertenciam para além da sociedade que dava o nome ao grupo, a CIVE, Aguas do Luso, Camilo Alves, NUTRIPO, etc.. O **Grupo Conde de Caria**, com ligações aos grupos CUF e Champalimaud, a que pertenciam a EMINCO, VIDAGO, CEGAL. O **Grupo SONAP**, com ligações ao grupo da Sacor, a quem pertenciam a SONAOP, BONAREP, SONACIN, SOTURIS. O **Grupo Entrepasto**, cuja principal atividade se desenvolvia em Moçambique. O **Grupo ITT**, americano mas com ligações ao grupo Fonsecas e Burnay , a que pertenciam a Standerd Elétrica, a Rabor, a Oliva, a Imprimarte e o Hotel Sheraton (Belmira Martins, 1973: 57 -61).

Eram estes grupos económicos, que constituíram o sustentáculo do salazarismo, que dominavam a economia e a sociedade portuguesa no período anterior ao 25 de Abril. E apesar do elevado grau de concentração verificado em Portugal, e embora representassem em termos portugueses um grande poder, o certo é que estavam associados a um baixo desenvolvimento económico e social, não sendo um instrumento de competitividade, mas sim de atraso e de subdesenvolvimento como a situação do país nessa altura comprovava.

Um aspeto importante que diferencia estes grupos, como refere Maria

Filomena Mónica em “Os grandes padrões da indústria portuguesa”, é que “uma das características dos grandes dos grupos económicos do antigo regime era a concentração do capital nas mãos de uma família”,... “e não a dispersão do capital, como acontece lá fora, dispersão que tem um aspeto positivo: se a empresa precisa de dinheiro, é fácil recorrer a aumentos de capital” ... “Foi por isso que, em 1974, tanto a Siderurgia como a CUF estavam descapitalizadas” (1990: 28).

De uma forma sintética pode-se caracterizar os grupos económicos existentes até ao 25 de Abril da seguinte forma. (a) Eram grupos essencialmente ou *industriais-financeiros* (começaram por ser grupos industriais que depois alargaram a sua atividade ao sector financeiro criando o seu próprio banco e companhias de seguro), de que são exemplos o grupo CUF e o grupo Champalimaud, ou grupos *financeiros-industriais*, ou seja, que assentam num banco alargando a a sua atividade (participações) a empresas industriais, dando o banco o nome ao grupo, de que são exemplos o Grupo Português do Atlântico, Borges & Irmão, BNU, Fonsecas & Burnay, Espírito Santo, Pinto Magalhães, Banco de Agricultura, etc.; (b) Para além destes dois conjuntos, ainda existia um outro constituído por grupos mais pequenos com características específicas, alguns deles familiares (ex. Conde de Caria, Jorge Brito), ou localizadas em setores específicos de atividade (Central de Cervejas, SONAP, Entrepasto, etc.); (c) Uma outra característica comum a quase todos os grupos existentes antes do 25 de Abril é a referida por Maria Filomena Mónica, ou seja, de serem grupos fechados estando muitas vezes o capital concentrado numa família, portanto capital português.

Como se irá mostrar, a maioria dos grupos económicos privados surgidos depois do 25 de Abril tem características diferentes embora, em alguns, o peso de algumas famílias nas participações qualificadas seja ainda muito importante ou mesmo dominante.

2. A LIQUIDAÇÃO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS EXISTENTES ATÉ AO 25 DE ABRIL E A CRIAÇÃO DO “GRUPO ESTADO”

Em 1974, logo após o 25 de Abril, são nacionalizados os bancos emissores: Banco de Portugal, BNU e Banco de Angola.

Depois, após o fracasso da tentativa de golpe de Estado em 11 de Março de 1975 levada a cabo pelo general Spínola, assiste-se à liquidação dos grupos económicos existentes até ao 25 de Abril, através da nacionalização das principais empresas quer do sector financeiro (banca e seguros) quer do sector produtivo (siderurgia, cimentos, celulosas, refinação de petróleo, tabacos, cervejas, energia elétrica, etc.) o que determinou, por via indireta devido ao elevado número de participações que aquelas grandes empresas

detinham em outras, a passagem para o controlo do Estado de centenas de outras empresas.

O quadro seguinte resume de uma forma clara, com a indicação dos respetivos diplomas, datas, e entidades que o aprovaram, todo esse rápido processo de nacionalizações.

Quadro 11– Empresas nacionalizadas depois do 25 de Abril

DIPLOMA	DATA	ENTIDADE	EMPRESAS NACIONALIZADAS
DL 132-A/75	14.3.1975	Conselho da Revolução	Todas as instituições de crédito com sede em Portugal com exceção do Crédito Franco-Português, Bank of London e do Banco do Brasil, e das caixas económicas e de crédito agrícola mútuo
DL 135-A/75	15.3.1975	Conselho da Revolução	Todas as companhias de seguros com sede em Portugal com exceção da Europeia, Portugal, Previdente, A Social, Portuguesa de Seguros, O Trabalho, mútua de seguros, e agências de companhias estrangeiras
DL 205-A/75	16.4.1975	III Governo Provisório (Vasco Gonçalves, VG))	Sacor, Petrosul, Sonap e Cidla
DL 205-B/75	16.4.1975	III Governo (VG)	Caminhos de Ferro Portugueses
DL 205-C/75	16.4.1975	III Governo (VG)	Companhia Nacional de Navegação
DL 205-D/75	16.4.1975	III Governo (VG)	Companhia Portuguesa Transportes Marítimos
DL 205-E/75	16.4.1975	III Governo (VG)	TAP
DL 205-F/75	16.4.1975	III Governo (VG)	Siderurgia Nacional
DL205-G/75	16.4.1975	III Governo (VG)	Produção, transporte e distribuição de energia elétrica(AES, CEAL, CEB, CHENOP, CRGE, CPE, ED, EHEC, EIE, HEAA, HEP, SEOL e UEP)
DL 221-A/75	9.5.1975	III Governo (VG)	Empresas de cimento (CISUL, CINORTE, Cimentos de Leiria, Cimentos do Tejo, Carvões e cimentos do Cabo Mondego, Sagres, Cibra
DL 221-B/75	9.5.1975	III Governo (VG)	Empresas de celulose (C.P.C., Socel, Celtejo, Celnorte e Celulose do Guadiana)
DL 228-A/75	13.5.1975	III Governo (VG)	Tabaqueira, Intar, Fábrica de Tabacos Micaelense
DL 280-C/75	5.6.1975	III Governo Provisório (VG)	Empresas de transportes do grupo João Belo (3), do Claras (10), do grupo Sernache (23), do grupo Eduardo Jorge (3), Transul (2), Empresa de Viação do Algarve e empresa do Sotavento do Algarve, Viação Auto-motora de Braga, do grupo Boa Viagem (5), do grupo Pereira Marques (3), Arboricultora Lda., e o capital da Aquatur
DL 280-B/75	6.6.1975	III Governo (VG)	Empresa Geral de Transportes SARL
DL 432/75	13.8.1975	III Governo (VG)	Covina
DL 434/75	14.8.1975	III Governo (VG)	Sociedade Mineira de Santiago
DL 453/75	21.8.1975	III Governo (VG)	Companhia Nacional de Petroquímica
DL 475/75	22.8.1975	III Governo (VG)	Sociedade Portuguesa de Petroquímica, Amoníaco Português e Nitratos de Portugal
DL 469/75	28.8.1975	III Governo (VG)	38 empresas de transportes colectivos de passageiros
DL 474/75	30.8.1975	III Governo (VG)	5 cervejeiras (S.C.C., C.U.F.P., Cergal, Copeja e Imperial)
DL 478/75	1.9.1975	III Governo (VG)	Setenave e Estaleiros Navais de V. do Castelo
DL 561/75	2.10.1975	III Governo (VG)	Sociedade de Gestão e Financiamentos e Sociedade Geral de Indústria e Transportes
DL 628/75	13.11.75	III Governo (VG)	Companhia das Lezírias do Tejo e Sado
DL 674-C/75	2.12.1975	VI Governo Provisório (Pinheiro Azevedo, PA)	Rádio Clube Português, EAL, J. Ferreira, Sociedade Portuguesa de Radiodifusão, e Alfabela
DL 674-D/75	2.12.1975	VI Governo (PA)	R.T.P.
DL 701-C/75	17.12.75	VI Governo (PA)	Sofamar
DL 701-D/75	17.12.75	VI Governo Provisório (PA)	Sociedade Marítima de Transportes, Transportes Tejo, Sociedade Nacional de Motonaves e Sociedade Jerónimo Rodrigues Durão
DL 701-E/75	17.12.75	VI Governo (PA)	Socarmar
DL 572/76	20.7.1976	VI Governo Provisório (PA)	SNAPA, SNAB, CPP, Pescrul, Frigarve, Docapesca, Gelmar, Friantarticus
DL 10-C/80	18.2.1980	VI Governo Constitucional (Sá Carneiro)	Nacionalizadas as ações que a república Popular de Angola possuía na Sociedade Portuguesa de Lapidação de Diamantes

Como se conclui o processo de nacionalizações desencadeado pela tentativa de golpe de Estado do 11 de Março de 1975, que se iniciou com dois decretos-lei aprovados pelo Conselho da Revolução, que nacionalizaram todos os bancos e todas as companhias de seguros, com exceção das sociedades ou filiais estrangeiras e das caixas de crédito agrícola e das mutuas de seguros, foi um processo extremamente rápido. Em cerca de pouco mais de seis meses foram nacionalizadas as principais empresas existentes no País (as chamadas empresas estratégicas) e por arrastamento, portanto de uma forma indireta, passaram para o controlo do Estado centenas de outras empresas, em que aquelas tinham participações no seu capital.

A partir destas empresas nacionalizadas, e com base em processos de fusão e de absorção, foram criadas grandes empresas por setores de atividade as quais, quando foram privatizadas, deram origem a muitos dos grandes grupos económicos atuais, determinando também as suas características diferentes das dos grupos anteriores ao 25 de Abril.

Antes da sua privatização deram origem ao chamado “Grupo Estado”, o qual tinha a configuração que consta do quadro seguinte.

Quadro 12 – A composição do “grupo Estado” após as nacionalizações

SECTOR	SUBSETORES	EMPRESAS	EMPRESAS OBJETO FUSÃO
BANCA	BANCOS EMISSORES	Banco de Portugal BNU, Banco de Angola	Deixa de ser banco emissor Deixa de ser banco emissor
	BANCA COMERCIAL	B. Fonsecas Burnay BESCL Banco Fomento Nacional Credito Predial Português Banco Pinto Sotto Mayor Banco Borges Irmão Banco Totta Açores CGD BPA U.B.P	Absorveu o Banco do Alentejo e a Casa Bancária Pancada e Moraes Absorveu a Casa Bancária Mendes de Godinho Absorveu o Banco do Algarve e o Banco Fernandes Magalhães Banco de Angola, Banco de Agricultura e Banco Pinto Magalhães
SEGUROS	SEGURADORAS	Imperio Tranquilidade Mundial Confiança Bonança Fidelidade Cª Portuguesa Resseguros	Absorveu as Cª de Seguros Tagus e Douro Fusão da Mundial com a Confiança e absorção Cª de Seguros Pátria Absorveu todas as resseguradoras
TRANSPORTES	TERRESTRES	RODOVIÁRIA NACIONAL	Claras, João Cândido Belo, Empresas de Viação do Algarve, Transul, Eduardo Jorge, António de Magalhães e Boa Viagem
	MARITIMOS	CNN CTM	Absorveu a CCN Soponata
	AEREOS	TAP	
INDUSTRIA	COMBUSTÍVEIS	PETROGAL	Sacor, Petrosul, Sonap, Cidla
	QUÍMICA	QUIMIGAL	CUF, Nitratos de Portugal e Amoniaco Português
	PASTA E PAPEL	PORTUCEL	Companhia Portuguesa de Celulose, Socel, Celtejo, Celnorte, Celulose do Guadiana
	TABACOS	TABAQUEIRA	Absorve INTAR
	ENERGIA ELÉTRICA	EDP	Companhia Portuguesa de Eletricidade, CHENOP, Companhia Elétrica das Beiras, da CERGE, hidroelétricas e outras do sector
	SIDERURGIA	SIDERURGIA NACIONAL	
	CONSTRUÇÃO E REPARAÇÃO NAVAL	ESTALEIROS VIANA DO CASTELO, SETENAVE LISNAVE	
	PETROQUÍMICA	PETROQUÍMICA E GÁS DE PORTUGAL	Companhia Nacional de Petroquímica
	CIMENTOS	CIMPOR	Cisul, Cinorte, Cimentos de Leiria, Cimentos do Tejo, Sagres, Cibra, Cª Carvões e Cimento do Cabo Mondego
	CERVEJAS	UNICER CENTRALCER	CUFP, Copeja, Imperial, Sociedade de Cervejas e CERGAL
INDUSTRIA	MINEIRO	EMMA/EDMA	Sociedade Mineira de Santiago, Pirites Alentejanas, Empresa Nacional de Urânio (JNE)
DIVERSAS	Participações	IPE	Marconi, Sicel, Portugal e Colonias, Serrano, Cometna, Cª Portuguesa de Higiene, OPCA, Sincerl, Brisa, etc., etc..

As empresas pertencentes aos grupos existentes até ao 25 de Abril foram organizadas por setores de atividade. Desta forma, o Estado passou a ter o controlo dos setores estratégicos da economia nacional, ou seja, das “alavancas fundamentais do comando da economia”.

A justificação para estas nacionalizações foram basicamente duas, a que se acrescentava para cada sector a importância específica dele para a economia nacional. E essas razões, que constam dos respetivos decretos-lei de nacionalização, eram as seguintes: (1) A necessidade de eliminar “os perigos para os superiores interesses da Revolução que existem se não forem tomadas medidas imediatas no campo do controlo efetivo do poder económico” (Decreto –Lei 132-A/75 do Conselho da Revolução que nacionalizou os bancos); (2) A “necessidade de prosseguir na via da concretização de uma política económica posta ao serviço das classes trabalhadoras e das camadas desfavorecidas da população portuguesa em cumprimento do Programa do Movimento das Forças Armadas (Decreto Lei nº 205-A/75 do III Governo Provisório que nacionalizou as empresas do sector petrolífero: Sacor, Petrosul, Sonap e Cidla).

Em resumo, o que se pretendia com este processo rápido de nacionalizações era, por um lado, eliminar o poder dos grandes grupos económicos que se consideravam um fator de perigo para a Revolução levada a cabo pelo Movimento das Forças Armadas pois eles tinham constituído a base económica de apoio ao fascismo português e, por outro lado, colocar na mão do Estado as empresas estratégicas que permitissem a recuperação económica e um desenvolvimento sustentado, equilibrado e independente.

A análise das causas por que razão tais objetivos não foram alcançados não cai dentro do objeto desta tese, por isso não será aqui realizada.

3. A PRIVATIZAÇÃO DAS EMPRESAS NACIONALIZADAS, A LIQUIDAÇÃO DO “GRUPO ESTADO”, E A RECONSTITUIÇÃO E CRIAÇÃO DOS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS

Segundo Joaquim Caeiro, *“os novos grupos económicos tiveram a sua origem a partir das privatizações iniciadas em 1983, e desde aí desenvolveram a sua estrutura para dominar o sector de atividade onde se inseriam” (...). “A sua importância na economia nacional haveria de ser amplamente reconhecida pelo Estado, o qual não lhes dispensaria um conjunto de benesses fiscais, políticas e económicas que os guindariam para uma importância como a que viria a ter a partir de 1990”. (...) “O BES e o grupo Champalimaud forças de ressurgência típicas, conseguiram regressar o seu peso na estrutura nacional. O grupo Sonae, beneficiando de uma vaga político-ideológica e económica expande confortavelmente a sua dimensão e alcança a posição cimeira dos grupos nacionais. O Banco Comercial Português, transformar-se-ia no principal grupo financeiro nacional após a aquisição do Banco Português do Atlântico e por via dele de todo o vasto conjunto de participações que detinha em quase todos os setores de atividade” (2004: 531 - 532).*

Em resumo, as privatizações das empresas que constituíam o “Grupo Estado” representaram a base da reconstituição dos grupos económicos em Portugal.

Antes das privatizações, o Grupo Estado, ou seja, o Sector Empresarial do Estado contribuía com 19,4% do PIB nacional e 10,9% do emprego, mas a sua importância no contexto da economia nacional era muito maior porque, como se viu, englobava as principais empresas estratégicas do país (banca, seguros, cimenteiras, siderurgia, etc.) e muitas outras pela via das participações daquelas empresas no seu capital.

A Constituição da República, aprovada em 1976, estabelecia no seu art.º 83 que “todas as nacionalizações efetuadas depois do 25 de Abril de 1974 são conquistas irreversíveis das classes trabalhadoras”. Esta norma constitucional foi completada em 8 de Julho de 1977, com a publicação, durante o I Governo Constitucional de Mário Soares, da Lei 46/77 que, para além de dispor no nº1 do seu art. 2º que “Todas as nacionalizações efetuadas depois de 25 de Abril são conquistas irreversíveis das classes trabalhadoras”, vedou às empresas privadas e a outras entidades da mesma natureza “a atividade bancária e seguradora “ (nº 1 do art. 3º); a “ produção, transporte e distribuição da energia elétrica para consumo público”; a “produção e distribuição de gás para consumo público, através de redes fixas , desde que ligadas à respetiva produção”; o “saneamento básico”; as “comunicações por via postal, telefónica e telegráfica”; os “transportes regulares, aéreos e ferroviários”; os “transportes públicos coletivos urbanos de passageiros, nos principais centros urbanos, exceto automóveis ligeiros”; e a “exploração de portos marítimos e aeroportos” (art.º 4º, nº 1).

Para além destas atividades também era vedado às empresas privadas e a

outras entidades da mesma natureza, de acordo com a mesma lei, o acesso aos seguintes setores industriais de base: indústria de armamento, indústria de refinação de petróleo, indústria petroquímica de base, indústria siderúrgica, indústria de adubos e indústria cimenteira.

Com a revisão constitucional de 1982, e com a alteração da Lei de Delimitação dos setores através do Decreto Lei nº 406/83, publicado com base numa autorização legislativa obtida pelo IX Governo Constitucional de Mário Soares aprovada pela Assembleia da República (Lei 11/83 de 16 de Agosto), foi alterada a Lei 46/77 de 8 de Julho que definia os setores básicos nos quais era vedada a atividade económica a empresas privadas e a outras entidades da mesma natureza.

De acordo com aquele decreto-lei foram alterados o artº 3º da Lei 46/77 sendo aberto à iniciativa privada o exercício das atividades bancárias e seguradoras.

Durante o XI Governo Constitucional de Cavaco Silva, foi publicada a Lei nº 84/88 de 20 de Julho que, de acordo com o art.º 1º, permitiu a transformação, por simples decreto-lei, das “empresas públicas, ainda que nacionalizadas, em sociedades anónimas de capitais públicos ou de maioria de capitais públicos”, não podendo, no entanto, determinar a reprivatização do capital nacionalizado nem a maioria do capital podia deixar de ser detido por parte pública, e a representação da parte pública nos órgãos sociais teria de ser sempre maioritária. E segundo o artº 4º, “o Estado ou qualquer outra entidade pública podem alienar ações da sociedade anónima de que sejam titulares”, desde que fossem respeitadas as seguintes regras (nº1 do artº 5º): (a) 20% das ações deviam ser reservadas aos trabalhadores; (b) 10% aos emigrantes; (c) A aquisição das ações a alienar a entidades estrangeiras não poderia exceder, em conjunto, 10%.

Foi ao abrigo desta legislação que várias empresas públicas foram transformadas, a partir de 1988, em sociedades de capitais maioritariamente públicos: em 1988, quatro empresas dos setores bancário, segurador, adubeiro e cimenteiro; em 1989, sete empresas públicas; em 1990, cinco empresas públicas; em 1991, onze empresas; em 1992, cinco empresas; e, em 1993, duas empresas.

Para além disso, entre 1988 e 1990, foram também transformadas em empresas de capitais maioritariamente públicos oito seguradoras e onze bancos que antes eram empresas públicas.

A transformação de empresas públicas em empresas maioritariamente de capitais públicos permitiu a venda (a reprivatização) de uma parte do seu capital.

E foi assim que no início de 1989, o XI Governo Constitucional de Cavaco Silva, iniciou a privatização de 49% da Unicer, do Banco Totta-Açores, e das companhias de seguros Aliança e Tranquilidade.

A revisão constitucional de 1989 anulou o princípio da irreversibilidade das nacionalizações que constava da Constituição de 1976. Assim, na 2ª revisão

constitucional, o nº1 do artº 83, que estabelecia a irreversibilidade das nacionalizações, foi substituído pela seguinte norma: “ A reprivatização da titularidade ou do direito de exploração de meios de produção nacionalizados depois do 25 de Abril de 1974 só poderá efetuar-se nos termos da lei-quadro aprovada pela maioria absoluta dos deputados em efetividade de funções”. Esta norma, em substituição do nº1 do artº 83, passou a constar do nº1 do artº 85 da Constituição da República.

Em 1990, também durante o XI Governo Constitucional de Cavaco Silva, foi aprovada a lei quadro das privatizações.

A Lei 11/90 de 5 de Abril, designada “Lei Quadro das Privatizações” permitiu a reprivatização das empresas nacionalizadas depois do 25 de Abril.

Assim, de acordo o artº 2º desta lei apenas o capital das empresas que exerçam a sua atividade principal nos setores básicos da economia, a definir também por lei, é que só poderão ser privatizados até 49%. Nos restantes setores a reprivatização poderá ser total.

Os objetivos da reprivatização segundo esta lei seriam nomeadamente os seguintes: (a) Modernizar as unidades económicas e aumentar a sua competitividade e contribuir para as estratégias de reestruturação sectorial ou empresarial; (b) Reforçar a capacidade empresarial nacional; (c) Possibilitar uma ampla participação dos cidadãos portugueses na titularidade do capital das empresas; (d) Promover a redução do peso do Estado na economia e da dívida pública na economia.

Como se irá mostrar o aumento da competitividade da economia nacional e a democratização do capital das grandes empresas transformaram-se em meros mitos, e a influência do capital estrangeiro em muitas das grandes empresas nacionalizadas que foram reprivatizadas atingiu, com o andar do tempo, um peso extremamente elevado, tendo sido adquiridas algumas por grupos estrangeiros como aconteceu, por ex., com os bancos Totta Açores e Crédito Predial Português, com a Tabaqueira, com a CIMPOR, e em outras obteve uma posição dominante.

Em 1990, ainda com o XI Governo Constitucional de Cavaco Silva foram alienados os restantes 51% do capital da Unicer e da Tranquilidade, 100% da CENTRALCER, 33% do BPA, 31% do capital do Banco Totta e Açores, 51% do capital da TRANSINSULAR, e 86% do capital do Jornal Notícias.

Em 1991, foram alienados 100% do capital da Sociedade Financeira Portuguesa e do Diário de Notícias, os restantes 51% do capital da Aliança seguradora, 80% da Portline, 60% da sociedade de seguros Bonança, 40% do capital do Banco Espírito Santo e Comercial de Lisboa e 80% do capital do BFB.

Em 1992, com o XII Governo Constitucional de Cavaco Silva foram alienados 22% do capital da Petrogal, 60% do BESCL, 100% da Rodoviária Nacional e da Rodoviária do Douro, 100% do capital da sociedade de seguros Mundial Confiança, 17,6% do BPA, 20% do BFB, 100% do capital da companhia Império, 100% do BANIF, 100% do capital do CPP e 15% do capital da

sociedade de seguros Bonança.

Nestas alienações do capital das empresas nacionalizadas, uma parcela é vendida diretamente a estrangeiros: 16,7% do capital do BESCL, 11,5% do capital da Império, 25% do capital do Crédito Predial Português.

Em 1993, ainda com o XII Governo Constitucional de Cavaco Silva, são vendidos a totalidade do capital da Rádio Comercial, da Rodoviária da Beira Litoral, da Rodoviária do Tejo, e da Rodoviária do Alentejo, assim como 61,15% do capital do UBP, 17,5% do capital do BPA e 51% do capital da Socarmar.

Em 1995, são vendidos 24,4% do capital do BPA, 20% do BPSM, 25% da PT-Telecom, 49% da Socarmar, 90% do SNAB, 44% da Portucel, 20% da Petrogal, mais de 80% da Siderurgia Nacional (80% Longos, e 90% Planos), 20% da UBP, 100% da Rodoviária de Lisboa e 100% da Rodoviária do Sul do Tejo, etc.

Mas foi entre 1996 e 2001, com os XIII e XIV Governos Constitucionais de António Guterres que se intensificaram ainda mais as reprivatizações das empresas nacionalizadas.

Como consta do estudo da Secretaria de Estado do Tesouro e Finanças com o título "Sector Empresarial do Estado : evolução no período 1996-2001", no período compreendido entre 1996 e 2001, ou seja durante os governos de António Guterres, sendo ministro da Economia e das Finanças Pina Moura, mais tarde administrador em Portugal do grupo espanhol IBERDROLA, obteve-se "um encaixe de 15.919,8 milhões de euros" com as privatizações quando "no período 1989-1995", ou seja, durante os governos de Cavaco da Silva, "o encaixe tinha sido de 6.827,3 milhões de euros, correspondentes na sua generalidade às operações de privatizações do sector bancário e segurador". "O encaixe total obtido no período 1996-2001 é revelador não só da decisão política de intensificação das operações de privatização como uma das principais transformações estruturais da economia portuguesa" (do "Prefácio" escrito por Guilherme d'Oliveira Martins, último ministro das Finanças do governo de António Guterres).

Seguidamente apresenta-se o mapa das empresas nacionalizadas que foram reprivatizadas no período entre 1996 e 2001 constante da referida publicação do Ministério das Finanças.

Quadro 13 – Empresas nacionalizadas reprivatizadas entre 1996 e 2001

Sector Empresarial do Estado

Operações de privatização realizadas 1996/2001				
Operações de privatização	Data	Modalidade	%capital privat	Encargo Total 10 ⁶ euros
1996				
Companhia Nacional de Petroquímica - 1ª fase	24.04.96	V+D	99,0	60,2
Portugal Telecom - 2ª fase	11.06.96	OPV+OI	21,8	730,2
Banco de Fomento e Exterior - 2ª fase	28.08.96	CP	85,0	678,3
Cimpor - 2ª fase	15.10.96	OPV+OI	45,0	576,3
Companhia Nacional de Petroquímica - 2ª fase	18.10.96	CPV	1,0	0,6
Banco Totta & Açores - 3ª fase	19.11.96	OPV+OI	13,3	102,3
Tabaqueira - 1ª fase	19.12.96	CP	85,0	165,4
Agroquímica - Agroquímicos	23.12.96	CPV		0,2
Banco Comercial dos Açores 1ª fase	02.07.96	CP		41,2
Banco Comercial dos Açores 2ª fase	09.12.96	CPV		4,6
Total 1996				2.362,0
1997				
BFE - 3ª fase	07.02.97	CPV	3,5	28,1
EDF - 1ª fase	16.06.97	OPV+OI	20,6	1.052,7
SN-Longos - 2ª fase	04.08.97	CPV	2,3	2,3
Lusosider - 2ª fase	23.07.97	CPV	0,3	2,9
Quimigal - 1ª fase	29.08.97	CP	90,0	40,8
Portugal Telecom - 3ª fase	09.10.97	OPV+OI+VDE	26,0	1.824,0
BRISA - 1ª fase	21.11.97	OPV+OI	35,0	480,8
Total 1997				4.340,5
1998				
Cimpor - 3ª fase	18.05.98	OPV+OI	24,5	654,0
EDF - 2ª fase	02.06.98	VDE	2,3	280,6
EDF - 3ª fase	29.08.98	OPV+OI	16,9	2.147,3
BRISA 2ª fase	09.11.98	OPV+OI	30,6	750,2
Quimigal - 2ª fase	31.07.98	OPV+OI	10	4,4
Sabrosa	22.04.98	VD	94,97	10,0
Total 1998				3.858,3
1999				
Carbóis	03.03.99	CP	100	3
Sopocel	19.01.99	OPV+OI	10,4	55,0
Tabaqueira - 2ª fase	24.03.99	VD	25	70,0
Companhia da Papel do Frio - 1ª fase	20.05.99	CP	95	30,7
Brisa - 3ª fase	24.05.99	OPV+OI	10,3	498,1
Papajol	28.08.99	CP	90,27	4,1
Portugal Telecom - 4ª fase	12.07.99	OPV+OI	13,4	947,7
Total 1999				1.608,6
2000				
Dragapor		VD	100	3,1
GALP 2ª fase	13.07.00	VD	15,0	433,6
Tabaqueira - 3ª fase	13.07.00	OPV+VD	10,0	27,7
EDP	23.10.00	OPV+VD	10,43	1779
Portugal Telecom - 5ª fase *	04.12.00	OPV+VD	8,7	960,8
Total 2000				3204,2
2001				
BRISA - 4ª fase	16.07.01	OPV+VD	4,76	137,1
CIMPCOR - 4ª fase	30.07.01	CP	10,05	410,1
Total 2001				547,2
Total 1996-2001				15.918,8

* Inclui o encargo da venda de ações da PT detidas pela CGD, no valor de 294.887,278 euros

** OPV(Oferta Pública de Venda); OI(Oferta investidores institucionais); CP(Conc. Pública); VDE(Venda Directa Racionalizada); VD(Venda Directa)

Para que se possa também ficar com uma ideia da dimensão destas

privatizações em termos da economia nacional, interessa referir que, em 1988, o Sector Empresarial do Estado representava 19,4% do PIB e 10,9% do emprego; em 1995, depois das privatizações levadas a cabo pelos XI e XII Governos Constitucionais de Cavaco Silva, já representava 10,9% do PIB e 3,2% do emprego; e, em 2001, depois das privatizações realizadas pelos XIII e XIV Governo Constitucionais de António Guterres, o Sector Empresarial do Estado representava apenas 5,1% do PIBcf (custo de fatores) e 2% do emprego.

Nos mapas seguintes constam as participações detidas ainda pelo Estado no final de 2001, segundo o Ministério das Finanças, após um gigantesco movimento de privatizações registado em Portugal nas décadas de oitenta e noventa do século XX, que se enquadra em idêntico movimento verificado a nível mundial referido no capítulo anterior.

Quadro 14 – Carteira total de participações diretas do Estado em 2001

Empresa	%
ANA - Aeroportos de Portugal, SA	100,00
ANAM - Aeroportos e Navegação Aérea da Madeira, SA	10,00
APA - Administração do Porto de Aveiro, SA	100,00
APDL - Administração dos Portos do Douro e Leixões, SA	100,00
APL - Administração do Porto de Lisboa, SA	100,00
APS - Administração do Porto de Sines, SA	100,00
APSS - Administração dos Portos de Setúbal e Sesimbra, SA	100,00
AveiroPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Aveiro, SA	60,00
BejaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Beja, SA	60,00
BragançaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Bragança, SA	60,00
CacémPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis no Cacém, SA	60,00
Caixa Geral de Depósitos, SA	100,00
CNEMA - Centro Nacional de Exposições e Mercados Agrícolas, SA	10,00
CoimbraPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Coimbra, SA	60,00
Companhia Carris de Ferro de Lisboa, SA	100,00
Companhia Minas de Penedono, SA	25,00
COMUNDO - Consórcio Mundial de Exportação e Importação, SA	0,00
Cooperativa dos Armadores de Navios de Pesca do Bacalhau, SA	53,67
Cooperativa Cultural e Recreativa da Gafanha da Nazaré, SA	0,00
COSTAGEST - Empresa de Desenvolvimento da Frente Ribeirinha Norte e Atlântica da Almada, SA	69,09
CostaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis na Costa da Caparica, SA	60,00
CP - Caminhos de Ferro Portugueses, EP	100,00
CTT - Correios de Portugal, SA	100,00
DECOVIZ - Produtos de Decoração, Lda	1,67
DILOP - Alimentos do Sul, SA	19,60
DILOP - Charcutaria Cozidos e Fumados, SA	19,60
Docapesca - Portos e Lotas, SA	100,00
EDAB - Empresa de Desenvolvimento do Aeroporto de Beja, SA	20,00
EDIA - Empresa de Desenvolvimento e Infraestrutura do Alqueva, SA	100,00
EDM - Empresa de Desenvolvimento Mineiro (SGPS), SA	96,03
EDP - Electricidade de Portugal, SA	18,96
Empresa Martins & Rebelo - Indústrias Láticas e Alimentares, SA	37,30
EMPORDEF - Empresa Portuguesa de Defesa (SGPS), SA	99,00
ENATUR - Empresa Nacional de Turismo, SA	24,74
ENDAC - Empresa Nacional de Desenvolvimento Agrícola e Cinegético, SA	100,00
ENU - Empresa Nacional de Urânio, SA	11,00
Estaleiros Navais de Viana do Castelo, SA	100,00
EURO 2004	5,00
Eurominas - Electro Metalurgia, SA	0,00
EUT - Empreendimentos Urbanos e Turismo, SA	24,10
Fábricas Mendes Godinho, SA	75,00
FNM - Produtos Alimentares e de Consumo, SA	18,24
FRME - Fundo para a Revitalização e Modernização do Tecido Empresarial (SGPS)	90,00
FRMERMI - Fundo para a Modernização e Reestruturação do Tecido Empresarial em Regiões de Mono Indústria (SGPS)	54,55
GaiaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Gaia, SA	60,00
Galp Energia (SGPS), SA	34,80
Gestinsua - Aquisições e Alienações de Património Imobiliário e Mobiliário, SA	14,96
GESTNAVE - Prestação de Serviços Industriais, SA	99,61
Hidroelétrica de Cahora Bassa, SA	81,64
Imobiliária Construtora Grão-Pará, SA	0,00
IPE - Investimentos e Participações Empresariais, SA	44,88
LeiriaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Leiria, SA	60,00
Lisnave - Estaleiros Navais, SA	2,97
Matur - Sociedade de Empreendimentos Turísticos da Madeira, SA	0,00
Messa - Indústria de Precisão, SA	40,00
Metalurgia Casal, SA	0,00
Metro do Mondego, SA	53,00
Metro do Porto, SA	10,00
Metro - Metropolitano de Lisboa, EP	100,00
NAER - Novo Aeroporto, SA	10,00
Naigás - Companhia Portuguesa de Gás Natural, SA	10,00
NAV - Navegação Aérea de Portugal, EP	100,00
Navotel - Empreendimentos Turísticos, SA	42,15
Nova Yvoga - Indústrias Alimentares, SA	23,36

* Excluindo participações em empresas no ex-Ultramar, que não a na Hidroelétrica de Cahora Bassa.

Empresa	%
PARPÚBLICA - Participações Públicas (SGPS), SA	100,00
Parque Expo 98, SA	99,07
PEC - Produtos Pecuários e Alimentação, SA	99,98
PolisAlbufeira - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Albufeira, SA	60,00
PolisCastelo Branco - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Castelo Branco, SA	60,00
PolisCovilhã - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis na Covilhã, SA	60,00
PolisGuarda - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis na Guarda, SA	60,00
PolisMatosinhos - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Matosinhos, SA	60,00
PolisVila do Conde - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Vila do Conde, SA	60,00
PolisVila Real - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Vila Real, SA	60,00
Porto 2001, SA	86,92
Portugal 2001, SA	100,00
Portugal 2004, SA	98,68
Portugal Global (SGPS), SA	100,00
Portugal Telecom (SGPS), SA	0,00
RAVE - Rede Ferroviária de Alta Velocidade, SA	60,00
Real Companhia Vinícola do Norte de Portugal, SA	0,00
REFER - Rede Ferroviária Nacional, EP	100,00
REN - Rede Eléctrica Nacional, SA	20,00
SetúbalPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Setúbal, SA	60,00
Siderurgia Nacional - Empresa de Serviços, SA	100,00
SILOPOR - Empresa Silos Portuários, SA	100,00
SIMAB - Sociedade Instaladora de Mercados Abastecedores, SA	100,00
Sociedade Aguas da Curia, SA	0,01
Sociedade Autódromo Fernanda Pires da Silva	47,63
Sociedade Parques Sintra - Monte da Lua	15,00
Sociedade Têxtil da Cua, SA	5,87
Sociedade Transportes Colectivos do Porto, SA	100,00
Sonagi - Soc. Nacional Gestão Investimento, SA	0,01
SPIDOURO - Sociedade de Promoção de Investimentos no Douro e Trás-os-Montes, SA	8,30
TAP - Transportes Aéreos Portugueses, SA	100,00
TEVITOM - Confecções de Vestuário, Ldª.	0,41
TEVIZ - Têxtil de Vizela, SA	6,82
Torraltã - Club Internacional de Férias, SA	100,00
TRANSTEJO - Transportes do Tejo, SA	100,00
Ultrena - Sociedade Portuguesa de Comércio de Automóveis, SA	90,00
VianaPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Viana do Castelo, SA	60,00
ViseuPolis - Sociedade de Desenvolvimento do Programa Polis em Viseu, SA	60,00

As privatizações de empresas públicas ou de partes de capital de empresas detidas pelo Estado continuaram com XV governo (Durão Barroso) e com os XVII e XVIII governos (Sócrates) e, no fim de 2010, o Estado, segundo o "Relatório 2011 do Sector Empresarial do Estado" divulgado em Julho de 2011 pela Direcção-Geral do Tesouro e Finanças do Ministério das Finanças, detinha as participações constantes dos quadros seguintes

Quadro 15- Carteira de participações do Estado em 2009 e 2010 Participações DGTF - Euros

Empresas	2010		2009	
	Valor Nominal Global	%	Valor Nominal Global	%
1. Empresas Públicas não Financeiras	10.009.529.578		8.889.407.578	
1.1. Comunicação Social	1.014.349.340		859.943.940	
Lusa - Agência de Notícias de Portugal, SA	2.670.000	50,14	2.670.000	50,14
RTP - Rádio e Televisão de Portugal, SA	1.011.679.340	100,00	847.373.340	100,00
1.2. Cultura	7.500.000		7.500.000	
OPART - Organismo de Produção Artística, EPE	4.000.000	100,00	4.000.000	100,00
Teatro Nacional D. Maria II, EPE	1.000.000	100,00	1.000.000	100,00
Teatro Nacional S. João EPE	2.500.000	100,00	2.500.000	100,00
1.3. Gestão de Infraestruturas	1.389.817.460		1.238.517.460	
1.3.1. Infraestruturas Aéreas	199.989.520		199.989.520	
ANA - Aeroportos de Portugal, SA	62.989.520	31,44	62.989.520	31,44
ANAM-Aeroportos e Navegação Aérea - Madeira, SA	6.750.000	10,00	6.750.000	10,00
EDAB-Empr. de Desenv. do Aeroporto de Beja, SA	3.300.000	82,50	3.300.000	82,50
NAER- Novo Aeroporto, SA	3.045.780	5,59	3.045.780	5,59
Navegação Aérea de Portugal-NAV Portugal, EPE	25.000.000	100,00	25.000.000	100,00
1.3.2. Infraestruturas Ferroviárias	308.700.000		308.700.000	
Rave - Rede Ferroviária de Alta Velocidade, SA	1.500.000	60,00	1.500.000	60,00
REFER-Rede Ferroviária Nacional, EPE	305.200.000	100,00	305.200.000	100,00
1.3.3. Infraestruturas Portuárias	238.135.000		238.135.000	
APA - Adm. Porto Aveiro, SA	30.000.000	100,00	30.000.000	100,00
APDL-Administração dos Portos do Douro e Leixões,SA	51.035.000	100,00	51.035.000	100,00
APL-Administração do Porto de Lisboa, SA	60.000.000	100,00	60.000.000	100,00
APB-Administração do Porto de Sines, SA	60.000.000	100,00	60.000.000	100,00
APBS-Administração dos Portos de Setúbal e S. Jo. de Matos,SA	15.100.000	100,00	14.000.000	100,00
1.3.4. Infraestruturas Rodoviárias	339.000.000		339.000.000	
EP - Estradas de Portugal, SA	330.000.000	100,00	330.000.000	100,00
1.3.5.Outras Infraestruturas	385.788.160		385.788.160	
Décopasca-Portos e Lótis, SA	8.528.400	100,00	8.528.400	100,00
EDIA-Empresa Desenv.Infraest Alqueva, SA	387.257.750	100,00	387.257.750	100,00
1.4. Requalificação Urbana	175.808.838		125.808.838	
Arco Ribeirinho Sul, SA	5.000.000	100,00	5.000.000	100,00
CostaPóis-Occ.Des.Programa Pois Costa Caparica,SA	19.155.888	59,99	19.155.888	59,99
Frente Tejo, SA	5.000.000	100,00	5.000.000	100,00
Parque Expo 98, SA	32.454.750	99,77	32.454.750	99,43
Póis Litoral Norte, SA	13.833.000	53,00	13.833.000	53,00
Póis Litoral Ria de Aveiro, SA	17.192.000	56,00	17.192.000	56,00
Póis Litoral Sudoeste,SA	9.996.000	51,00	9.996.000	51,00
PóisLitoral Ria Formosa,SA	14.175.000	63,00	14.175.000	63,00
VianaPóis-Soc.Des.Progra. Pois Viana do Castelo,SA	9.000.000	60,00	9.000.000	60,00

Carteira de participações do Estado em 2009 e 2010 (Continuação)

Empresas	Participações DGTF		Participações DGTF	
	2010		2009	
	Valor Nominal	%	Valor Nominal	%
	Global		Global	
1.6. Saúde	1.863.182.226		1.780.848.226	
Centro Hospitalar Baixo Mondego, EPE	40.930.000	100,00	37.930.000	100,00
Centro Hospitalar Cova da Beira, EPE	24.920.930	100,00	24.920.930	100,00
Centro Hospitalar de Coimbra, EPE	28.050.000	100,00	25.550.000	100,00
Centro Hospitalar de Entre o Douro e Vouga, EPE	29.930.000	100,00	29.930.000	100,00
Centro Hospitalar de Lisboa Central, EPE	92.822.302	100,00	92.822.302	100,00
Centro Hospitalar de Lisboa Ocidental, EPE	126.850.000	100,00	126.850.000	100,00
Centro Hospitalar de Setúbal, EPE	66.992.791	100,00	66.992.791	100,00
Centro Hospitalar de Trás-os-Montes e Alto Douro, EPE	55.753.000	100,00	57.753.000	100,00
Centro Hospitalar de Vila Nova de Gaia/Espinho, EPE	49.682.000	100,00	47.082.000	100,00
Centro Hospitalar do Alto Ave, EPE	43.930.000	100,00	43.930.000	100,00
Centro Hospitalar do Barlavento Algarvio, EPE	38.012.791	100,00	38.012.791	100,00
Centro Hospitalar do Médio Ave, EPE	26.642.791	100,00	26.642.791	100,00
Centro Hospitalar do Médio Tejo, EPE	36.854.419	100,00	36.854.419	100,00
Centro Hospitalar do Nordeste, EPE	34.940.000	100,00	34.940.000	100,00
Centro Hospitalar do Porto, EPE	142.704.000	100,00	141.326.000	100,00
Centro Hospitalar do Tâmega e Sousa, EPE	59.080.000	100,00	57.080.000	100,00
Centro Hospitalar Lisboa Norte, EPE	162.930.000	100,00	162.930.000	100,00
Centro Hospitalar Póvoa de Varzim/Vila do Conde, EPE	13.750.603	100,00	12.750.603	100,00
Hospital da Universidade de Coimbra, EPE	22.229.540	100,00	15.229.540	100,00
Hospital de Curry Cabral, EPE	2.500.000	100,00	0	0,00
Hospital de Faro, EPE	22.422.097	100,00	19.922.097	100,00
Hospital de Magalhães Lemos, EPE	20.000.000	100,00	20.000.000	100,00
Hospital de São João, EPE	112.000.000	100,00	112.000.000	100,00
Hospital Distrital da Figueira da Foz, EPE	30.950.000	100,00	19.950.000	100,00
Hospital Distrital de Santarém, EPE	39.592.791	100,00	39.592.791	100,00
Hospital do Espírito Santo de Évora, EPE	24.102.535	100,00	21.602.535	100,00
Hospital do Litoral Alentejano, EPE	7.000.000	100,00	0	0,00
Hospital Garcia da Orta, EPE	60.419.535	100,00	58.419.535	100,00
Hospital Infante D. Pedro, EPE	40.284.651	100,00	40.284.651	100,00
Hospital Professor Doutor Fernando Fonseca, EPE	16.200.000	100,00	14.200.000	100,00
Hospital Santa Maria Maior, EPE	15.689.302	100,00	15.689.302	100,00
Hospital Santo André, EPE	29.930.000	100,00	29.930.000	100,00
Hospital São Teotónio, EPE	39.900.000	100,00	39.900.000	100,00
IPO - Coimbra, EPE	19.950.000	100,00	19.950.000	100,00
IPO - Lisboa, EPE	49.690.000	100,00	49.690.000	100,00
IPO - Porto, EPE	39.900.000	100,00	39.900.000	100,00
Unidade Local de Saúde da Guarda, EPE	13.877.236	100,00	10.877.236	100,00

Carteira de participações do Estado em 2009 e 2010 (Continuação)

Empresas	Participações DGTF		Participações DGTF	
	2010		2009	
	Valor Nominal Global	%	Valor Nominal Global	%
1.6. Serviços de Utilidade Pública	126.868.410		126.868.410	
AdP-Aguas de Portugal, SA	38.331.410	8,82	38.331.410	8,82
CTT-Correios de Portugal, SA	87.325.000	100,00	87.325.000	100,00
1.7. Transportes	2.892.818.020		2.892.818.020	
Companhia Carris de Ferro de Lisboa, SA	163.532.270	100,00	163.532.270	100,00
CP-Coimbras de Portugal, EPE	1.995.317.000	100,00	1.995.317.000	100,00
Metro do Mondego, SA	569.750	53,00	569.750	53,00
Metro do Porto, SA	3.000.000	40,00	3.000.000	40,00
Metro-Metropolitano de Lisboa, EPE	603.750.000	100,00	603.750.000	100,00
Sociedade Transportes Colectivos do Porto, SA	79.649.000	100,00	79.649.000	100,00
TRANSTEJO-Transportes do Tejo, SA	53.000.000	100,00	53.000.000	100,00
1.8. Parapúblicas	2.000.000.000		2.000.000.000	
Parapública-Participações Públicas, SGPB, SA	2.000.000.000	100	2.000.000.000	100,00
1.9. Outros Setores	666.818.484		666.818.484	
Agência Nacional de Compras Públicas, EPE	8.000.000	100,00	8.000.000	100,00
AICEP - Agência para Investimento Comércio Externo de Portugal, EI	114.927.580	100,00	114.927.580	100,00
EGREP - Entid. Gest. Reservas Estratég. Prod. Petróleo, EPE	250.000	100,00	250.000	100,00
EDM-Empresa de Desenvolvimento Mineiro, SGPB, SA	30.000.000	100,00	30.000.000	100,00
EMA - Empresa de Meios Aéreos, SA	66.000.000	100,00	66.000.000	100,00
Empordef-Empresa Portuguesa de Defesa SGPB, SA	174.275.000	100,00	174.275.000	100,00
ENATUR-Empresa Nacional de Turismo, SA	1.618.400	20,23	1.618.400	20,23
FRME-Fundo p. Rev. Modern. Tecido Emp. SGPB, SA	46.971.559	64,96	46.971.559	64,96
GERAP - Empresa de Gestão Partilhada de Recursos de Admin. Pub.	12.000.000	100,00	12.000.000	100,00
INOV Capital, SA	4.133.750	15,03	4.133.750	15,03
Parque Escolar, EPE	91.342.806	100,00	91.342.806	100,00
SIEV - Sistema de Identificação Electrónica de Veículos, SA	109.000	100,00	109.000	100,00
SPMS - Serviços Partilhados do Ministério da Saúde, EPE	6.000.000	100,00	0	100,00
2. Empresas Públicas Financeiras	6.060.132.760		6.060.132.760	
Caixa Geral de Depósitos, SA	5.050.000.000	100,00	5.050.000.000	100,00
FME Investimento, SA	4.133.750	15,03	4.133.750	15,03
SOFO - Soc. Para o Financiamento Desenvolvimento Instituição Fin	5.999.000	59,99	5.999.000	59,99
3. Empresas Criadas no Estrangeiro	482.484		0	
Fundo de Estabilização da Zona Euro, SA	482.484	2,51	0	0,00
4. Total	16.041.118.820		14.178.640.326	

Fonte: Conselho Geral de Trânsito e Infraestruturas

FONTE: Sector Empresarial do Estado –Relatório 2011- DGTF – Ministério das Finanças

O que existe de novo no quadro 14 relativamente ao quadro 13 é a transformação de unidades de saúde pública (ex.: Hospitais) em empresas e a sua inclusão no sector empresarial do Estado, que foi também uma forma de evitar que os seus eventuais prejuízos fossem considerados no cálculo do défice orçamental, assim como a privatização de partes de capital de empresas como a REN, Galp e EDP.

De acordo também com o Relatório do Sector Empresarial do Estado de 2011 do Ministério das Finanças, em 2010 o peso do Sector Empresarial do Estado (SEE), medido pelo rácio VABpmSEE/PIBpm, correspondia a 4,5% do PIB, mas se excluirmos as empresas do sector de saúde (fundamentalmente Hospitais EPE) aquela percentagem desce para 3,1% (em 2001, correspondia a 5,1% do PIB). Em termos de emprego, o SEE representava 3,48% do emprego total, e sem o sector da saúde esta percentagem baixava para 2%.

De acordo também o “Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015, apresentado pelo XIX Governo de Passos Coelho, que na área das privatizações vai “mais além” do “Memorando de entendimento” assinado com o FMI-BCE-CE, em Maio de 2011, é intenção daquele governo privatizar a quase totalidade das empresas públicas ainda existentes, incluindo TAP, CTT e Águas de Portugal, sendo apenas excluídas a parte bancária da CGD (mas não as áreas seguradora e de saúde), as empresas do sector de saúde (fundamentalmente Hospitais EPE) e algumas empresas de transportes colectivos, mas mesmo em relação a estas últimas prevê que algumas linhas, nomeadamente as com maior fluxo de passageiros e, consequentemente, mais rentáveis possam ser concessionadas a privados.

E no 1º semestre de 2012, foram privatizadas pelo XIX governo de Passos Coelho as participações importantes que o Estado ainda detinha nas empresas de energia – EDP e REN – com a entrada de empresas estatais da China e de Omã, que passaram a ser os maiores acionistas destas duas empresas estratégicas.

4. OS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS E FINANCEIROS NO INICIO DO SEC. XXI, ESTRATÉGIAS E NÍVEL DE CONCENTRAÇÃO E DE CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL EM PORTUGAL

O estudo dos diferentes grupos económicos e financeiro existentes em Portugal no início do séc. XXI, e do grau de domínio que exercem sobre a economia e a sociedade portuguesa com o objetivo de esclarecer como é que eles condicionam o crescimento económico e o desenvolvimento em Portugal, vai-se realizar, em primeiro lugar, analisando os setores mais importantes da atividade económica nacional; depois, com base na análise anterior, identificando os grupos económicos e financeiros mais importantes em cada um deles; em seguida, determinando o grau de concentração do capital em cada segmento, ou seja, o domínio exercido por cada um deles em cada segmento de mercado bem como as estratégias adoptadas por cada grupo económico e financeiro; e, finalmente, identificando quem os controla, ou seja, avaliando o grau de centralização do capital existente em cada segmento de mercado.

Os dados utilizados na análise dos grupos económicos e financeiros serão fundamentalmente os constantes dos respetivos relatórios e contas, dos relatórios de sustentabilidade, e em outras informações disponíveis nos seus “sites”, assim como dos relatórios das respetivas associações empresariais, das respetivas autoridades reguladoras (CMVM, Banco de Portugal, Instituto de Seguros de Portugal, Autoridade da Concorrência, e ERSE), e ainda dados divulgados pelo INE. Portanto, dados oficiais que nos parecem ser suficientemente consistentes e credíveis.

Para além disso, e relativamente a um questionário que enviamos às

administrações dos principais grupos económicos e financeiros e às respetivas comissões de trabalhadores, também utilizaremos os dados constantes das respostas recebidas.

5. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR FINANCEIRO, OS GRUPOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL EXISTENTE NESTE SECTOR EM PORTUGAL

O sector financeiro é o sector estratégico em qualquer processo de desenvolvimento, condicionando-o fortemente. A crise global de 2008 mostrou o seu papel vital no funcionamento quer da economia mundial quer das economias nacionais, bem como as consequências económicas e sociais que pode provocar se a especulação e a obtenção de ganhos rápidos e fáceis se tornarem o seu principal objetivo.

O sector financeiro subdivide-se em Portugal, por sua vez, em vários segmentos de mercado, a saber: (1) Bancário; (2) Segurador; (3) Fundos de Pensões; (4) Fundos de Investimentos Mobiliários; (5) Fundos de Investimento Imobiliários; (6) Fundos de Gestão de Patrimónios. Destes segmentos, o mais importante é, como se mostrará, o bancário assentando nele a base dos grandes grupos financeiros existentes no nosso país. Por isso, a análise vai começar por ele, embora depois se alargue para cada um daqueles segmentos de mercado para identificar os grupos financeiros dominantes em cada um deles.

Para facilitar e tornar mais coerente a análise vamos subdividi-la nos seguintes pontos: (a) O subsector bancário em Portugal, o grau de concentração existente e os principais grupos bancários; (b) A evolução da concentração no subsector bancário no período 1999-2010; (c) A crescente internacionalização dos principais grupos bancários existentes em Portugal; (d) O grau de controlo dos cinco principais grupos bancários a atuar em Portugal pelo capital estrangeiro; (e) O grau de centralização do capital existente, ou seja, quem controla os principais bancos em Portugal.

5.1.1. A concentração no segmento de mercado bancário em Portugal, e os grupos financeiros dominantes

Portugal é um dos países da União Europeia em que a concentração bancária é bastante elevada. Os cinco maiores bancos, num total de 30 entidades bancárias a operar em Portugal que constituem a amostra cuja informação a Associação Portuguesa de Bancos divulga periodicamente, concentram a maior parte dos ativos, do crédito concedido, dos recursos captados, dos capitais próprios, do produto bancário e dos resultados líquidos obtidos por este subsector, como mostra o quadro seguinte, construído com dados daquela associação referentes a 2008 e do Banco de Portugal.

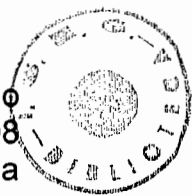
Quadro 16– Os principais bancos existentes em Portugal – Dados 2008

BANCOS	Ativo Milhões euros	Crédito Clientes Milhões euros	Recursos Captados Milhões euros	Situação Líquida Milhões euros	Produto da atividade Milhões euros	Ativo	Crédito a clientes	Recursos Captados
						% Total	% Total	% Total
1-CGD	111.060	77.432	60.128	5.484	3.561	23,0%	23,3%	27,3%
2-BCP	94.424	76.645	44.907	6.248	2.854	19,6%	23,1%	20,4%
3-BES	75.187	48.198	26.387	4.653	1.908	15,6%	14,5%	12,0%
4-Santader Totta, SGPS	44.085	33.155	15.700	2.932	1.209	9,1%	10,0%	7,1%
5-BPI	43.003	33.079	31.831	1.498	1.182	8,9%	10,0%	14,5%
6-MONTEPIO	16.852	15.394	8.330	834	410	3,5%	4,6%	3,8%
7-BANIFSGPS	12.877	10.591	6.515	863	470	2,7%	3,2%	3,0%
9-BARCLAYS	9.961	6.384	2.522	128	229	2,1%	1,9%	1,1%
10-POPULAR	9.033	6.717	2.396	724	253	1,9%	2,0%	1,1%
11-BBVA	6.862	5.603	3.085	231	121	1,4%	1,7%	1,4%
12-FINANTIA	3.895	2.286	173	355	137	0,8%	0,7%	0,1%
13-DEUTSCHE BANK	3.302	1.634	1.263	112	40	0,7%	0,5%	0,6%
14-FINIBANCO SGPS	3.083	2.528	2.219	146	140	0,6%	0,8%	1,0%
15-CBI	1.897	880	119	190	90	0,4%	0,3%	0,1%
16-BNP PARIBAS	1.802	726	211	5	15	0,4%	0,2%	0,1%
17-BANCO MAIS	1.116	1.021	4	240	94	0,2%	0,3%	0,0%
18-CAIXA GALICIA(a)	816	777	76	-8	10	0,2%	0,2%	0,0%
19-CAIXA VIGO(a)	782	703	41	36	17	0,2%	0,2%	0,0%
20-CELETEM	740	771	0	80	89	0,2%	0,2%	0,0%
21-COFINOCA SGPS	682	671	8	119		0,1%	0,2%	0,0%
22-ABN (a)	596	352	271	-11	5	0,1%	0,1%	0,1%
23-BANCO INVEST (a)	595	334	107	36	-13	0,1%	0,1%	0,0%
24-BIG	563	29	296	107	24	0,1%	0,0%	0,1%
25-BAC (a)	498	376	295	35	17	0,1%	0,1%	0,1%
26-ACTIVO BANK(a)	266	21	238	26	9	0,1%	0,0%	0,1%
27-BB(a)	149	6	53	47	7	0,0%	0,0%	0,0%
28-BNP PRIVATE(a)	114	39	37	-1	15	0,0%	0,0%	0,0%
29-BPG(a)	101	74	40	37	3	0,0%	0,0%	0,0%
30-RURAL(a)	46	16	9	36	3	0,0%	0,0%	0,0%
SOMA	444.387	326.442	207.261	25.182	12.899	92,1%	98,3%	94,3%
TOTAL-BANCA	482.320	332.202	219.892	28.377	13.924	100,0%	100,0%	100,0%
5 maiores bancos	367.759	268.509	178.953	20.815	10.714			
Quota 5 maiores bancos	76,2%	80,8%	81,4%	73,4%	76,9%			

FONTE: Boletim Informativo Ano 22, nº 43, Julho 2009 - Associação Portuguesa de Bancos

Para a banca (sector): Boletim Estatístico – Julho 2012 -Banco de Portugal

Tomando como base os dados dos bancos referentes a 2008 constantes do Boletim Informativo de Julho de 2009 da Associação Portuguesa de Bancos, e comparando esses com os do subsector bancário divulgados pelo Banco de Portugal, conclui-se que, utilizando como critério o crédito bancário concedido aos clientes, que é o indicador normalmente utilizado, os cinco principais bancos – CGD, MilleniumBCP, BES, Santander-Totta e BPI - têm



um quota de mercado que atinge 80,8% do total do sector tomando como base os dados do Balanço agregado do sistema bancário para 2008, divulgados pelo Banco de Portugal, o que revela uma elevadíssima concentração no sector.

O banco mais pequeno neste conjunto dos cinco maiores bancos é o BPI, e a sua quota de mercado era de 10%, que é o dobro da instituição bancária que lhe segue, que é o Montepio - Caixa Económica com uma quota de 4,6%. Em 2010, o Montepio absorveu o Finibanco o que fez aumentar a sua quota para 5,4%.

O domínio do mercado pelos cinco maiores bancos é bastante elevado como revelam os dados de 2008, pois neste ano controlavam 76,2% do Activo do sector; 80,5% do crédito concedido a clientes; 81,4% dos recursos captados aos clientes; 73,4% da Situação Líquida (Capitais Próprios) e 76,9% do produto da atividade.

É clara a posição hegemónica destes cinco bancos no segmento bancário português, embora existam diferenças significativas de dimensão entre eles. Efetivamente, tomando como base o crédito concedido a clientes, em 2008, a CGD tinha uma quota de mercado de 23,3%; o Millennium BCP de 23,1%; o BES de 14,5%; o Santander-Totta de 10,0%; e o BPI também de 10,1%; portanto, a quota de mercado do maior (a da CGD) é 2,3 vezes superior à do mais pequeno (BPI).

Em resumo, o sector bancário em Portugal é claramente dominado pelos cinco maiores bancos existentes que têm uma posição dominante no mercado.

5.1.1.1. A evolução da concentração no segmento de mercado bancário no período 2008/2011

Se analisar o período 2008-2011, constata-se a manutenção da posição de domínio dos cinco maiores grupos bancários. O quadro seguinte mostra isso.

Quadro 17- Posição relativa cinco principais grupos bancários em Portugal no período 2008-11

ANO	Ativo Total	Credito sobre Clientes	Recursos Captados a clientes	Situação Líquida	Produto bancário
2008-Banca-Milhões€	482.320	332.202	219.899	28.377	13.924
2009-Banca-Milhões€	515.523	333.068	220.504	33.396	13.733
2010-Banca-Milhões€	537.279	333.587	232.400	34.625	13.767
2011-Banca-Milhões€	517.273	314.748	247.332	25.356	12.880
2008 - CGD-Milhões €	111.060	77.432	60.128	5.484	3.561
2009 - CGD-Milhões €	120.985	79.627	64.256	7.157	2.999
2010 - CGD-Milhões €	125.862	84.517	67.680	7.735	3.099
2011 - CGD-Milhões €	120.656	81.631	70.587	5.337	3.032
2008 - CGD-Quota	23,0%	23,3%	27,3%	19,3%	25,6%
2009 - CGD-Quota	23,5%	23,9%	29,1%	21,4%	21,8%
2010 - CGD-Quota	23,4%	25,3%	29,1%	22,3%	22,5%
2011 - CGD-Quota	23,3%	25,9%	28,5%	21,0%	23,5%
2008 - MillenniumBCP-Milhões€	94.424	76.645	44.907	6.248	2.873
2009 - MillenniumBCP-Milhões€	95.550	75.191	46.307	6.939	2.522
2010 - MillenniumBCP-Milhões€	98.547	73.905	45.609	5.114	2.902
2011 - MillenniumBCP-Milhões€	93.482	68.046	47.516	3.827	2.570
2008 -MillenniumBCP-Quota	19,6%	23,1%	20,4%	22,0%	20,6%
2009 -MillenniumBCP-Quota	18,5%	22,6%	21,0%	20,8%	18,4%
2010 -MillenniumBCP-Quota	18,3%	22,2%	19,6%	14,8%	21,1%
2011 -MillenniumBCP-Quota	18,1%	21,6%	19,2%	15,1%	20,0%
2008 - BES-Milhões €	75.187	48.198	26.387	4.653	1.908
2009 - BES-Milhões €	82.297	50.531	25.446	6.939	2.419
2010 - BES-Milhões €	83.655	50.829	30.819	6.849	2.367
2011 - BES-Milhões €	80.237	49.043	34.206	6.192	2.095
2008 -BES-Quota	15,6%	14,5%	12,0%	16,4%	13,7%
2009 -BES-Quota	16,0%	15,2%	11,5%	20,8%	17,6%
2010 -BES-Quota	15,6%	15,2%	13,3%	19,8%	17,2%
2011 -BES-Quota	15,5%	15,6%	13,8%	24,4%	16,3%
2008 -BPI-Milhões €	43.003	33.079	31.831	1.498	1.182
2009 -BPI-Milhões €	47.449	33.562	31.313	1.847	1.165
2010 -BPI-Milhões €	45.660	33.621	32.485	1.447	1.099
2011 -BPI-Milhões €	42.956	31.535	32.028	469	1.020
2008 -BPI-Quota	8,9%	10,0%	14,5%	5,3%	8,5%
2009 -BPI-Quota	9,2%	10,1%	14,2%	5,5%	8,5%
2010 -BPI-Quota	8,5%	10,1%	14,0%	4,2%	8,0%
2011 -BPI-Quota	8,3%	10,0%	12,9%	1,8%	7,9%
2008-Santander-Totta-Milhões €	44.085	33.155	15.700	2.932	1.209
2009-Santander-Totta--Milhões €	48.590	34.514	15.061	3.212	1.229
2010-Santander-Totta-Milhões €	47.943	32.814	17.018	3.022	1.168
2011-Santander-Totta-Milhões €	42.224	29.012	19.074	2.274	921
2008 -Santander-Totta - Quota	9,1%	10,0%	7,1%	10,3%	8,7%
2009 -Santander-Totta - Quota	9,4%	10,4%	6,8%	9,6%	8,9%
2010 -Santander-Totta - Quota	8,9%	9,8%	7,3%	8,7%	8,5%
2011 -Santander-Totta - Quota	8,2%	9,2%	7,7%	9,0%	7,1%

Os dados referentes ao período 2008-2011 revelam a manutenção da posição dominante dos cinco principais bancos a operar em Portugal, que se torna mais clara se consolidarmos os dados destes cinco maiores bancos.

Quadro 18– Posição relativa cinco principais grupos bancários em Portugal no período 2008-2011

ANO	Activo Total	Credito sobre Clientes	Recursos Captados a clientes	Situação Líquida	Produto bancário
2007 - 5 bancos - Quota (C5)	75,6%	79,9%	80,2%	66,1%	85,2%
2008 - 5 bancos - Quota (C5)	76,2%	80,8%	81,4%	73,4%	77,1%
2009 - 5 bancos - Quota (C5)	76,6%	82,1%	82,7%	78,1%	75,3%
2010 - 5 bancos - Quota (C5)	74,8%	82,6%	83,3%	69,8%	77,3%
2011 - 5 bancos - Quota (C5)	73,4%	82,4%	82,2%	71,4%	74,8%
2011 - 4 bancos privados (C4)	50,5%	59,6%	55,5%	53,2%	52,3%

Os dados referentes ao período 2007-2011 revelam que os cinco maiores bancos mantêm uma posição no mercado claramente dominante, tendo-se verificado, relativamente a vários indicadores (“crédito a clientes” e “recursos captados a clientes”) uma tendência mesmo de aumento da concentração. Por outro lado, os 4 maiores bancos privados (MillenniumBCP, BES, Santander-Totta e BPI), já dominam mais de metade deste segmento de mercado em todos os indicadores, cabendo ao banco público (CGD) uma quota de mercado em 2011 que varia, segundo diferentes indicadores, entre 21,5 e 28,3%.

No entanto, existem diferenças importantes de posições entre os diferentes bancos como mostram os dados seguintes sobre a posição relativa de cada banco em relação ao conjunto dos cinco bancos.

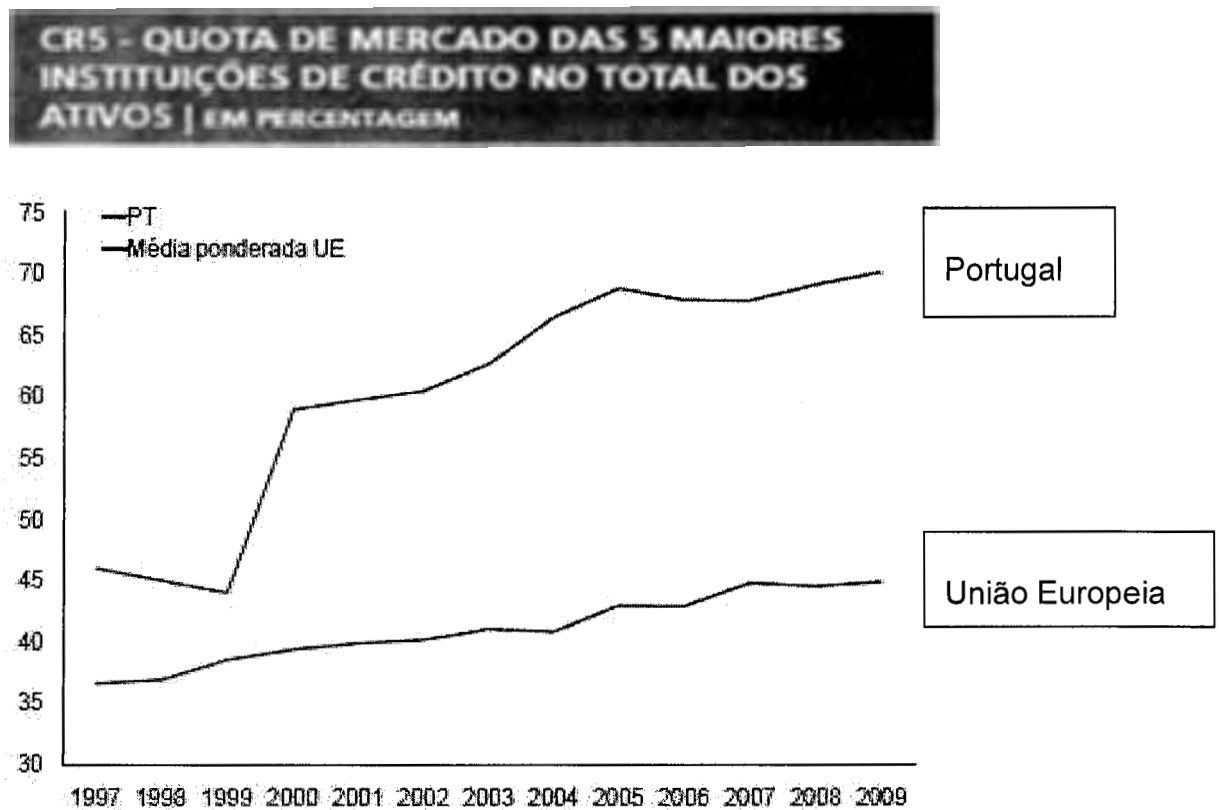
Quadro 19– A posição relativa de cada banco no conjunto dos cinco maiores bancos em 2011

ANO	Activo Total	Credito sobre Clientes	Recursos Captados a clientes	Situação Líquida	Produto bancário
2011 - CGD-Milhões €	120.656	81.631	70.587	5.337	3.032
2011 - MillenniumBCP-Milhões€	93.482	68.046	47.516	3.827	2.570
2011 - BES-Milhões €	80.237	49.043	34.206	6.192	2.095
2011 -BPI-Milhões €	42.956	31.535	32.028	469	1.020
2011-Santander-Totta-Milhões €	42.224	29.012	19.074	2.274	921
SOMA	379.555	259.267	203.411	18.100	9.637
2011-CGD- % da SOMA	31,8%	31,5%	34,7%	29,5%	31,5%
2011-MillenniumBCP- % da SOMA	24,6%	26,2%	23,4%	21,1%	26,7%
2011-BES- % da SOMA	21,1%	18,9%	16,8%	34,2%	21,7%
2011-BPI- % da SOMA	11,3%	12,2%	15,7%	2,6%	10,6%
2011-Sander-Totta- % da SOMA	11,1%	11,2%	9,4%	12,6%	9,6%

Em 2011, a CGD com uma quota em todos os indicadores a 29% é claramente o banco dominante, seguido do Millennium BCP , e pouco depois pelo BES. Os bancos BPI e Santander-Total apresentam quotas, no conjunto dos 5 bancos, claramente inferiores.

O gráfico seguinte, constante do artigo “*Estimativa do impacto das fusões bancárias: aplicação ao sistema bancário português*”, de Diana Bonfim, Pedro Pita Barros, Moshe Kim e Nuno C. Martins, publicado no “Relatório de Estabilidade Financeira – Maio 2011” (2011:145) do Banco de Portugal, mostra a evolução da concentração bancária em Portugal em relação à média da União Europeia.

Gráfico 3 – Quota de mercado da 5 maiores instituições de crédito



Entre 1997 e 2009, tomando como base da análise a percentagem que os ativos das cinco maiores instituições de crédito representavam em relação aos ativos totais do respetivo subsector, registou-se um aumento da concentração tanto em Portugal como na União Europeia, mas o ritmo no nosso país foi muito superior à média comunitária. Esta variação diferente determinou que, em 2009 por ex., os ativos dos cinco maiores bancos em Portugal representavam mais de 70% dos ativos totais do sector quando a média ponderada na União Europeia, no mesmo ano, correspondia a 45% do total.

5.1.2. A crescente internacionalização dos principais grupos bancários a operar em Portugal

A análise da política seguida pelos principais bancos existentes em Portugal, mostra que um dos aspetos que caracteriza a sua estratégia é precisamente uma crescente internacionalização da sua atividade.

Os dados do quadro seguinte, constantes do “Relatório de estabilidade financeira Maio 2011” do Banco de Portugal (2011:54), dão já uma ideia clara da crescente internacionalização da banca a operar em Portugal.

Quadro 20– Importância da atividade internacional para os resultados dos oito maiores grupos bancários – 2009/2011

RUBRICAS	Percentagem das filiais estrangeiras no total do grupo		
	2009	2010	2011
Margem Financeira	21,9%	28,7%	28,1%
Comissões	18,6%	20,3%	20,6%
Produto bancário	22,4%	24,2%	28,9%
Resultado líquido	14,3%	16,9%	38,4%

FONTE: Relatório de Estabilidade Financeira – Maio de 2012 – Banco de Portugal

A importância da atividade internacional é já muito importante para os principais bancos a operar em Portugal. Em 2011, atividade internacional contribuiu com 28,1% da “Margem financeira”; com 20,6% do valor das “Comissões”, com 28,9% do “Produto da atividade”; e com 38,4% do “Resultados líquidos”. E os dados referentes ao período 2009-2011 revelam uma tendência acentuada do crescimento do seu peso.

Em relação a cada um dos cinco maiores bancos, os dados dos relatórios e contas confirmam também a grande importância que tem já para cada um deles a atividade internacional.

Quadro 21- Grau de internacionalização de cada um dos cinco maiores bancos - 2009/2010

BANCOS	2009 - Milhões euros					2010 - Milhões euros				
	Ativo	Recursos clientes	Credito Concedido	Produto bancário/atividade	Lucros Líquidos	Ativo	Recursos Clientes	Credito Concedido	Produto bancário/atividade	Lucros Líquidos
CGD-Portugal	98.582	49.381	59.264	2.842		108.489	51.533	63.069	2.777	
CGD-Internacional	7.226	4.331	6.333	609		4.414	3.255	6.646	567	
CGD-Internacional %	6,8%	8,1%	9,7%	17,6%		3,9%	5,9%	9,5%	17,0%	
M_BCP-Portugal	72.885	50.803	60.625		213	77.195	58.917	58.917		205
M_BCP-Internacional	22.665	15.713	16.310		12	22.815	17.411	17.917		96
MillenniumBCP-Internacional %	23,7%	23,6%	21,2%		5,2%	22,8%	22,8%	23,3%		31,9%
BES-Portugal	55.762			1.812	343	61.473			1.630	307
BES-Internacional	26.535			637	179	22.182			737	204
BES-Internacional %	32,2%			26,0%	34,3%	26,5%			31,1%	39,9%
BPI-Portugal	43.649	19.033	28.740	830	86	41.269	19.026	28.866	776	87
BPI-Internacional	4.104	3.585	1.216	335	90	4.881	4.215	1.189	323	98
BPI-Internacional %	8,6%	15,9%	4,1%	28,8%	51,2%	10,6%	18,1%	4,0%	29,4%	53,2%
S-Totta-Portugal	52.763	14.628	27.746	973	363	51.174	17.404	28.588	917	187
S-Totta-Internacional	6.944	352	361	169	141	3.387	151	1.185	106	98
S-Totta-Internacional %	11,6%	2,3%	1,3%	14,8%	28,0%	6,2%	0,9%	4,0%	10,4%	34,3%

FONTE: Relatório e Contas - 2010 -CGD, MillenniumBCP; BES, BPI, e Santander-Totta

Os bancos que revelam maior grau de internacionalização, ou seja, que já estão mais dependentes dos resultados da atividade no estrangeiro são, em primeiro lugar, o BPI seguindo-se imediatamente o BES e o Millennium BCP. A CGD parece ser aquele que está menos dependente da atividade no estrangeiro, sendo o caso do Santander-Totta especial pois este funciona quase como uma filial de um grande banco estrangeiro.

5.2. Entidades que controlam as “participações qualificadas” dos principais bancos e a centralização do capital em Portugal no período 2005/2012

Identificar quais são as entidades que dominam os principais bancos existentes em Portugal é a peça chave para compreender quem, de facto, controla os principais grupos financeiros existentes no nosso País. E isto porque, como ficará claro, a estratégia seguida pela banca em Portugal tem sido a diversificação horizontal, ou seja, a de ter uma posição dominante em todos os segmentos do sector financeiro.

Os cinco maiores bancos para além de terem uma posição de claro domínio no segmento bancário têm também uma posição dominante nos outros segmentos do sector financeiro: segurador, fundos de pensões, fundos mobiliários, fundos imobiliários e gestão de património como se irá mostrar.

O quadro seguinte permite conhecer ao longo do período 2005-2012 as

participações qualificadas, ou seja, quem controla verdadeiramente os principais bancos em Portugal.

Quadro 22- Variação das "participações qualificadas" nos cinco maiores bancos existentes em Portugal no período 2005-2012

BAN- COS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS (>2% do capital)			
	EM 2005	EM 2008	EM 2010	Em 2012
CGD	Estado : 100%	Estado: 100%	Estado: 100%	Estado: 100%
BCP	Grupo Eureko (Holanda- seguros): 7,55%; BPI: 6,7%; Fortis (grupo bancário e segurador belga-holandês): 4,99%; José de Mello: 3,3%; Bansabadell Holding, SGPS (espanhol): 3,12%; Teixeira Duarte: 3,07% = SOMA (7)=28,73%	Sonangol (Angola) :9,999%;Eureko (Holanda) :7,071%;Teixeira Duarte:7,025%;J.Berardo:4,857%;Metalgest (Joe Berardo):1,3666%;Banco Sabadell (4º maior banco comercial espanhol):4,344%;CGD:3,239%; EDP:3,239%;Sogema SGPS:2,67%;Privado Fin.:2,33%;Stanley Ho:2,263%; SFGP, SGPS (Representada por Filipe Pinhal) :2,174%= SOMA(11)=51,2%	Sonangol: 14,59%; Grupo Teixeira Duarte: 7,81%; Grupo Berardo (Fundação+Meralgest+Kendon+Moagens associadas+Contrancert+ Baca-Ihoa): 6,22%; Grupo Sabadell (espanhol) : 4,43%; EDP: 3,752%; Sogema , SGPS: 2,65%; Eureko (holandês): 2,52; CGD: 2,68%; Stanley Ho: 2,26%;Grupo Goes Ferreira (SFGF+IPG): 2,17 => SOMA (10): 49,16%	Sonangol:11,04%; Teixeira Duarte:5,48%; Berardo:4,23%; Sabadell: 4,14%; Pensõesger BCP: 3,87%; CGD:3,01%; EDP: 2,99%=> SOMA(7) =34,76%
BES	Bespar: 48,86%; Credit Agricole (França): 8,81%; Bradport (100% Bradesco SA (Brasil):3,05%; PT,SGPS:4,04%=> SOMA (4)=64,76%	Credit Agricole:10,896%; BESPAR:40% (Credit:32,6%; Grupo ESFG:67,49%); Bradesco:3,1%; PT:2,6% => SOMA (4)=56,6%	BESPAR-SGPS: 40%; Credit Agricole: 10,81%; BradporSGPS: (Brasil) 6,05%; Silchester International Investors, Ld. 5,41%; PT, SGPS: 2,62% ESAF,SA:2,47%=> SOMA (6): 67,36%	BESPAR:35%; Credit Agricole:10,3%; BadportSGPS:4,8%; Silchester:5,6%; PT: 2,1%; ESAF:2,3% = SOMA(6)= 60,1%
Santan- der- Totta	Santusa Holding,SL:99,848%	Santusa Holding,SL:99,848%	Santander Totta, SGPS, SA: 97,51%; Taxa Gest-SGPS, SA : 2,35%	Santander Totta 97,5%, Taxa Gest:2,35%
BPI	Grupo Itaú (Brasil): 16,1%; Grupo La Caixa (espanhol): 16%; Grupo Allianz (Alemanha):8,8%; Santander (Espanhol): 5,8%; Manhattan Bank (EUA): 4,4%; BPI: 3,3%; Goldan Sachs: 3,2%; BCP: 3,1%; Arsopi: 2,9%; HVF,SGPS: 2,9%; State Street: 2,2% Amorim Holding SGPS: 2%; Norges Bank: 1,98% => SOMA (13)= 72,68%	Grupo La Caixa:30,1%; Grupo Itaú :18,9%;Santorro (Angola-Isabel Santos):9,7%; Grupo Allianz:8,8%; Arsopi:3%; HVF,SGPS (Família Violas):2,9%; Grupo BPI:0,64% = SOMA (7) = 74%	La Caixa: 30,1%; Grupo Itaú :18,9%; Santorro (Isabel dos Santos): 9,99%; Allianz: 8,8%; HVF, SGPS: 2,9% => SOMA(5) = 70,69%	Grupo La Caixa: 39,5%; Grupo Santorro:19,4%; Allianz: 8,8%; HVF:2,9%= SOMA(4)= 70,6%

FONTE. Relatórios e Contas -2005 e 2008, 2009, 2010 e 2011, e "sites"

No início do 2º semestre de 2012, com o aumento do capital do BPI, os grandes acionistas estrangeiros, reforçaram a sua posição. Assim, "o banco espanhol La Caixa reforçou a sua posição no BPI, de 39,5% para 46,22%. Também a Santorro, da empresária Isabel dos Santos, aumentou a sua participação de 19,4% para 19,47%. A alemã Allianz , passou a ter 8,835% com esta operação" (expresso, 11.8.2012).

Excetuando os casos da CGD e do Santander-Totta, em que a estrutura acionista revela uma grande estabilidade, até pelo primeiro ser totalmente

controlado pelo Estado e, o segundo, pelo grupo espanhol Santander, nos restantes três bancos – BCP, BES e BPI – verificou-se, no período 2005-2012, alterações importantes nas suas estruturas acionistas revelando uma certa instabilidade.

Efetivamente, no período 2005-2012, o número de entidades com participações qualificadas variou da seguinte forma: BCP: 2005: 7; 2008: 11; 2012: 7; BES: 2005: 4, 2008: 4, 2012: 6; BPI: 2005: 13, 2008: 7, 2012: 4. Mesmo em relação às entidades que revelam uma certa estabilidade de permanência na estrutura acionista verifica-se, relativamente a algumas delas, importantes alterações na percentagem do capital controlado. São os casos dos grupos Caixa e Itaú cujas participações no BPI aumentaram, entre 2005 e 2012, respetivamente de 16% para 30,1%, e de 16,1% para 18,9%. Finalmente, também se verificaram entradas e saídas de entidades no chamado “núcleo duro” das estruturas acionistas de alguns dos bancos. São os casos da Sonangol e de Joe Berardo que entraram no BCP, e as saídas do BCP e do Santander do BPI.

No período 2011-2012, registaram-se alterações nas estruturas acionistas do BPI e do BCP, nomeadamente neste último, tendo estes bancos recorrido, em 2012, a fundos do Estado para fazer a sua recapitalização (BCP: 3.000 milhões €; BPI: 1.500 milhões €), o que revela que designadamente o BCP ainda não conseguiu resolver os graves problemas que vem enfrentado há vários anos.

Outro aspeto importante que caracteriza alguns grupos bancários, é que o banco não funciona como empresa holding do grupo. É o caso do grupo Espírito Santo, em que a sociedade holding é a Espírito Santo Financial Group, SA (ESGF), sediada em Luxemburgo, que detém a 100% da ESF, a qual, por sua vez detém a 67% da BESPARG (o resto pertence ao Crédit Agricole), a qual conjuntamente com o Credit Agricole, detém a maioria do capital do BES (50,81%). Aquela sociedade holding é utilizada pelo grupo Espírito Santo para controlar a PARTRAN (diretamente em 55%), e a ESFIL (diretamente 100%), que funcionam como subholdings do grupo controlando, através dela, muitas outras empresas. No caso do BPI é o próprio banco que funciona como holding deste grupo financeiro, o qual detém 100% do Banco Português de Investimento, 100% do BPI Private Equity; 100% do BPI Gestão de Ativos e do BPI Vida e Pensões; 35% da Allianz Portugal e 50% da Cossec.

5.2.1. O controlo das “participações qualificadas” da banca em Portugal pelo capital estrangeiro no período 2005/2012

Uma das justificações apresentadas quer no discurso oficial quer pelos defensores das privatizações é que elas permitiriam constituir grupos financeiros nacionais competitivos.

Como revelam os dados do quadro seguinte, com exceção da CGD que continua a ser um banco totalmente controlado pelo Estado, os restantes grandes bancos que foram privatizados, o seu capital já é controlado parcial ou totalmente por entidades estrangeiras.

Quadro 23 – Participação estrangeira nos cinco principais grupos bancários existentes em Portugal – Período 2005-2010

BANCOS	CAPITAL ESTRANGEIRO NAS PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS		
	EM 2005	EM 2008	EM 2010
CGD	0%	0%	0%
BCP	Grupo Eureka (Holanda-seguros): 7,55%; Fortis: 4,99%; Bansabadell Holding, SGPS: 3,12%; => SOMA=15,66%	Sonangol:9,999%;Eureko:7,071%;Banco Sabadell (4º maior banco comercial espanhol):4,344%;Stanley Ho:2,263% => SOMA=23,677%	Sonangol (Angola): 14,59%; Grupo Sabadell (espanhol) : 4,43%; Eureka (grupo de seguros holandeses): 2,52; Stanley Ho: (chinês):2,26%; => SOMA: 23,38%
BES	Credit Agricole (através da Bespar): 15,928%; Credit Agricole: 8,81%; Bradport (100% Bradesco SA, Brasil):3,05%;=> SOMA=27,788%	Credit Agricole:10,896%; Credit Agricole (através da BESPAR):15,928%; Bradesco:3,1%; => SOMA=29,924%	Credit Agricole (através da BESPAR): 15,928%; Credit Agricole (Francês): 10,81%; BradporSGPS (banco brasileiro Bradesco): 6,05%;Silchester International Investors (E.U.A.): 5,41%=> SOMA: 38,2%
Santander-Totta	Santusa Holding,SL:99,848%	Santusa Holding,SL:99,848%	Santander Totta, SGPS(Espanhol):97,51%
BPI	Grupo Itaú: 16,1%; Grupo La Caixa : 16%; Grupo Allianz:8,8%; Santander: 5,8%; Manhattan Bank: 4,4%; Goldan Sachs: 3,2%; State Street: 2,2%; Norges Bank: 1,98% => SOMA= 58,48%	Grupo La Caixa:30,1%; Grupo Itaú :18,9%;Santorro (Angola):9,7%; Grupo Allianz:8,8%; => SOMA=67,5%	La Caixa (espanhol): 39,5%; Santorro (Isabel dos Santos): 19,4%; Allianz (Alemanha): 8,8%=> SOMA = 67,7%

FONTE. Relatórios e Contas -2005 e 2010

Em 2010, 23,38% do capital do BCP (em 2005: 15,66%); 38,2% do capital do BES (em 2005: 27,78%); 100% do capital do Santander – Totta que integrou também o Credito Predial Português; e 67,7% do capital do BPI que aumentou no 2º semestre de 2012 para 74,52% (em 2005: 58,8%) já eram controlados por entidades estrangeiras, portanto, comparando com os valores de 2005, conclui-se que se verificou um claro aumento do controlo da banca a operar em Portugal pelo capital estrangeiro.

No período compreendido entre 2010 e 2012, como consequência da crise financeira que teve também como origem a má gestão bancária e, por vezes, mesmo danosa (e os bancos a operar em Portugal contrariamente à ideia que se pretendeu fazer passar não escaparam a isso), e à consequente fragilização das estruturas financeiras de muitos deles, e face também às imposições de recapitalização por parte das entidades reguladoras, assistiu-se ao reforço das posições do capital estrangeiro em vários bancos já que o chamado “capital nacional”, descapitalizado, foi incapaz de o fazer.

No BCP, como a soma das participações qualificadas diminuiu de 49,16% para 34,27%, com a saída de alguns acionistas importantes deste grupo (ex. Eureka, Stanley Ho), os grupos estrangeiros que permaneceram (Sonangol, Sabadell) passaram a controlar 15,33% do capital do BCP o que correspondia a 44,7% das participações qualificadas.

No BES, no fim de 2011, 20,7% do seu capital, que representava 34,4% das

participações qualificadas, era controlado diretamente pelo Crédit Agricole (10,3%), pelo Bradport (4,8%) e pelo Silchester International Investors (5,6%), portanto grupos estrangeiros. No entanto, o Crédit Agricole ainda detinha 32,6% do capital da Bespar que, por sua vez, controlava 35% do capital do BES o que determinava que, por esta via, mais 11,41% do capital do BES pertencia ao grupo Credit Agricole, o que fazia aumentar a participação estrangeira no BES para 32,11%, ou seja, 53,4% da soma de todas as participações qualificadas. E como se sabe quem controla a maioria das participações qualificadas acaba por ser determinante na gestão operacional e estratégica do banco.

No grupo BPI, em 2011/2012, com exceção da participação de 2,9% pertencente à HVF SA, todas as restantes participações qualificadas – 67,79% do capital do BPI- pertenciam a grupos estrangeiros (La Caixa: 30,1%; Itaú: 18,9%; Santorro: 9,99%; Allianz: 8,8%), o que corresponde a 95,9% da soma das participações qualificadas. No 2º semestre de 2012, o grupo Itaú vendeu a sua participação, tendo as participações no capital do banco de La Caixa e da Santorro aumentado.

O Santander – Totta continuou a ser controlado totalmente pelo grupo espanhol Santander.

Em resumo, com exceção da CGD, a maioria das participações qualificadas dos quatro maiores bancos a operar em Portugal já eram controlados por grupos estrangeiros e, consequentemente, também, as empresas a operar em outros segmentos do sector financeiro controladas por estes bancos.

Portanto, à semelhança do que se verificou em outros países, em que se registou um elevado número de privatizações, também em Portugal parcelas importantes do capital das empresas privatizadas caíram rapidamente sob o controlo de grupos estrangeiros.

Esta elevada participação estrangeira no capital dos principais grupos bancários a operar em Portugal, para além de mostrar o carácter não verdadeiro das razões então utilizadas para privatizar estes bancos – a necessidade de constituir grupos económicos portugueses competitivos – também revela a elevada integração da banca a actuar em Portugal no processo de globalização financeira.

Interessa ainda referir que dos 35 bancos filiados na Associação Portuguesa de Bancos um grande número são filiais de instituições financeiras (Barclays, BBVA, Itaú, Deutsche Bank, Caixa Galicia, Caixa Vigo, etc.), o que aumenta ainda mais o domínio deste segmento de mercado por grupos estrangeiros.

A integração dos principais grupos bancários existentes em Portugal no processo de globalização financeira não se faz apenas através da internacionalização da atividade desses grupos. Ela também tem lugar através da participação e domínio, em alguns casos absoluto, daqueles grupos bancários pelo capital estrangeiro.

5.2.2. A concentração no segmento de mercado segurador, o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros, e a centralização do capital no sector segurador

A análise que vai ser feita tem como objetivo, por um lado, avaliar a dimensão do sector segurador em Portugal, a taxa de crescimento e, por outro lado, identificar os principais grupos financeiros com uma posição dominante nele.

No período 1999-2011 verificou-se em Portugal um elevado crescimento do subsector segurador, como revela o quadro seguinte, construído com dados divulgados pela Associação Portuguesa de Seguradores.

Quadro 24– A estrutura do mercado segurador em Portugal - Produção 1999-2011

RAMOS	1999	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2011-99
Não -Vida - Milhões €	2.932	4.049	4.308	4.382	4.321	4.132	4.168	4.152	41,6%
Vida - Milhões €	3.796	5.402	9.136	9.369	11.005	10.384	12.173	7.568	99,4%
TOTAL - Milhões €	6.728	9.451	13.444	13.751	15.326	14.516	16.341	11.720	74,2%
TOTAL- % do PIB	5,9%	6,6%	8,7%	8,1%	8,9%	8,6%	9,5%	6,3%	7,39%
Não Vida -% do Total	43,6%	42,8%	32,0%	31,9%	28,2%	28,5%	25,5%	35,4%	-18,7%
Vida-% do Total	56,4%	57,2%	68,0%	68,1%	71,8%	71,5%	74,5%	64,6%	14,5%

No período 1999-2011, a produção total do subsector segurador aumentou 74,2%, apesar da forte quebra verificada em 2011 (entre 2009 e 2010, tinha crescido 142,9%), pois passou de 6.728 milhões de euros para 11.720 milhões de euros (em 2010, tinha atingido 16.341 milhões de euros). Em percentagem do PIB subiu de 5,9% para 6,3% (em 2010, foi de 9,5%).

No entanto, se analisarmos a variação por ramos, ela foi muito diferente entre os dois ramos. Assim, entre 1999 e 2010, a produção do ramo “Não-vida” aumentou apenas 42,2%, enquanto a produção do ramo “vida” cresceu 220,7%. Este crescimento tão desigual dos dois ramos determinou que, neste período de onze anos, o peso do ramo “Não-Vida” tenha diminuído de 43,6% para 25,5% na produção total do subsector, enquanto a produção do ramo “Vida”, na produção total do subsector, tenha aumentado, no mesmo período, de 56,4% para 74,5%. No entanto, segundo dados do Instituto de Seguros, ainda provisórios, como consequência da crise que atingiu o país, em 2011 verificou-se uma forte quebra nos seguros vida, já que os valores dos prémios passou, entre 2010 e 2011, de 12.173 milhões de euros para 7.568 milhões de euros.

O quadro seguinte mostra a evolução da quota de mercado detida pelos principais grupos seguradores em Portugal.

Quadro 25- Variação da quota de mercado detida pelos principais grupos de empresas seguradoras em Portugal. Período 1999/2010

EMPRESAS	EMPRESAS DE SEGUROS - QUOTA DE MERCADO												
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010-99
5 primeiras em-presas	61,6%	61,1%	56,3%	55,7%	55,0%	57,4%	63,9%	60,5%	62,0%	66,2%	61,2%	64,7%	5,0%
10 primeiras em-presas	77,6%	78,2%	73,9%	73,0%	75,2%	77,4%	81,2%	78,8%	79,4%	80,5%	75,6%	77,3%	-0,4%
5 maiores grupos financeiros	68,5%	79,1%	73,0%	71,2%	68,7%	69,0%	73,7%	71,1%	72,6%	77,1%	70,4%	73,4%	7,2%

FONTE: Relatório do sector - 2000-2010 - Instituto de Seguros de Portugal

Segundo os dados divulgados pelo Instituto de Seguros de Portugal, entre 1999 e 2010, a quota das cinco maiores seguradoras aumentou 5%, pois passou de 61,6% para 64,7%; a quota da 10 maiores empresas diminuiu de 77,6% para 77,3% (-0,4%), mas a quota de mercado das seguradoras dos cinco maiores grupos financeiros cresceu 7,2%, pois passou de 68,5% para 73,4%. E isto apesar das oscilações verificadas ao longo deste período causadas pela crise que também atingiu este sector. Portanto, a concentração neste subsector está a beneficiar fundamentalmente os cinco principais grupos financeiros que coincidem, embora não na totalidade, com os cinco maiores grupos bancários a operar em Portugal.

Os dados seguintes, que completam os anteriores, revelam a quota de mercado detida pelas empresas controladas pelos principais grupos bancários.

Quadro 26- Quota do mercado segurador detida pelas empresas dos cinco maiores grupos bancários - 1999/2011

GRUPO	QUOTA MERCADO SEGURADOR												
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
GCD	24,7%	20,6%	20,7%	22,0%	21,8%	21,3%	23,4%	25,5%	27,4%	27,3%	32,1%	34,5%	33,8%
BCP/Fortis	27,8%	29,3%	28,1%	23,0%	22,0%	21,1%	16,4%	13,0%	14,3%	16,2%	17,1%	11,9%	11,0%
BES	16,0%	18,9%	14,7%	12,9%	13,3%	12,8%	12,5%	14,2%	15,9%	17,9%	12,9%	12,1%	6,7%
Santander-Totta			3,4%	7,3%	5,5%	5,6%	6,4%	11,0%	8,7%	11,7%	6,7%	7,3%	9,6%
BPI			1,5%	2,5%	6,2%	8,2%	14,9%	7,4%	6,2%	3,3%	5,2%	7,2%	7,6%
SOMA	68,5%	68,8%	68,4%	67,7%	68,8%	69,0%	73,6%	71,1%	72,5%	76,4%	74,0%	73,0%	68,7%

FONTE: Relatório do Sector Segurador e Fundos de Pensões -2000/2009 -Instituto de Seguros Portugal;
2010-2011- Dados do "site" ESFG -grupo BES

Entre 1999 e 2010, a quota de mercado das seguradoras pertencentes aos cinco principais grupos bancários a operar em Portugal aumentou de 68,5% para 73% o que revela, por um lado, a crescente concentração neste subsector e, por um lado, um claro domínio deste segmento de mercado pelos grupos financeiros dominantes também no sector bancário. Um aspeto importante é a alteração da posição de cada um dos grupos tendo-se verificado que foi fundamentalmente o grupo Caixa o que mais cresceu com 34,5% do mercado em 2010, sendo aquele que detém a quota de mercado mais elevada, distanciando-se claramente dos restantes grupos (a quota do grupo que ocupa a 2ª posição – BES – corresponde apenas a 35,4% da quota do grupo Caixa).

Em 2011, apesar da crise que atingiu de uma forma particularmente grave o sector, que determinou uma quebra significativa no volume de prémios, nomeadamente de seguros vida, o nível de concentração no sector continua elevado: as seguradoras dos cinco maiores grupos financeiros controlam 68,7% da produção.

Os dados do quadro 27, em que estão discriminadas as seguradoras mais importantes de cada grupo, foram calculados com base nas estatísticas trimestrais, portanto não são dados finais consolidados e, por isso, apresentam algumas diferenças em relação aos anteriores. Para além disso incluem, relativamente a cada grupo, também as empresas em que alguns têm participação no seu capital. Apesar das diferenças, eles são importantes para ter uma ideia da dimensão do domínio dos principais grupos financeiros

Quadro 27- Evolução das quotas de mercado das empresas dos cinco maiores grupos bancários do sector segurador (ramos "Vida" e "Não Vida") no período 2005-2011

GRUPOS	EMPRESAS	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros
BPI	BPI Vida - Companhia de Seguros de Vida, S.A.	1.973	938	796	690	1.175	391
BPI	Companhia de Seguros Allianz Portugal, S.A.	386	384	398	446	476	495
BES	BES-Vida, Companhia de Seguros, S.A.	1.190	1.317	1.564	1.281	1.393	302
BES	T-Vida - Companhia de Seguros, S.A.	0	29	78	103	164	47
BES	BES-Seguros	62	62	73	73	76	72
BES	Seguros Logo, S.A.	0	0	0	11	20	23
BES	Companhia de Seguros Tranquilidade, S.A.	365	361	361	308	327	338
Santader-Totta	Santander Totta Seguros - SA (Vida/Mista)	849	1.401	1.165	925	1.197	1.129
BCP/Fortis	Ocidental - Companhia Portuguesa de Seguros, S.A.	147	165	167	198	211	216
BCP/Fortis	Ocidental - Companhia Portuguesa de Seguros de Vida, S.A.	1.997	1.458	1.740	2.163	1.724	1.071
CGD	Via Direta - Companhia de Seguros, S.A.	29	34	38	38	40	
CGD	Companhia Seguros Fidelidade - Mundial, S.A.	2.311	2.482	2.901	3.811	5.056	3.386
CGD	Império Bonança - Companhia de Seguros, S.A.	653	659	635	546	536	531,8

Entre 2005 e 2010, a produção das seguradoras dos cinco maiores grupos financeiros (inclui também as empresas em que têm participação no capital) aumentou em 24,4%, pois passou de 9.963 milhões de euros para 12.395 milhões de euros, enquanto o aumento a nível de todo o sector foi de 21,5%. Portanto, apesar de crise, com exceção do ano de 2009, a tendência de concentração neste sector continuou, acentuando-se o domínio pelas seguradoras dos cinco maiores grupos bancários. No entanto, em 2011, verifica-se uma elevada quebra na produção do sector que passou, entre 2010 e 2011, de 16.426,1 milhões € para 11.719,7 milhões € (-28,7%), tendo a quebra nas seguradoras controladas pelos cinco maiores grupos financeiros sido ainda maior pois atingiu -35,8%. Apesar desta quebra acentuada da produção do sector, como consequência da crise, as seguradoras dos cinco principais grupos financeiros continuam a dominar com uma quota de 68,6%. Os dados seguintes do Instituto de Seguros de

Portugal, referentes a 2010 e a 2011, permitem completar os anteriores-.

Quadro 28– 59 seguradoras não controlada pelos cinco principais grupos bancário – 2010-2011

Rank 2011	SEGURADORAS	2011 Milhões €	2010 Milhões €	Quota mercado 2011	Quota mercado 2010
	TOTAL- Sector	11.719,7	16.426,1	100,0%	100,0%
6º	Açoreana (a)	475,4	548,8	4,1%	3,3%
8º	AXA Seguros	342,3	349,7	2,9%	2,1%
10º	Crédito Agrícola Vida	302,8	254,4	2,6%	1,5%
12º	CNP Barclays Vida e Pensiones	298,4	306,4	2,5%	1,9%
13º	Zurich Insurance PLC	278,1	292,6	2,4%	1,8%
14º	Lusitania Seguros	243,5	232,4	2,1%	1,4%
15º	Liberty (b)	240,7	216,7	2,1%	1,3%
17º	AXA Vida	200,6	218,0	1,7%	1,3%
18º	Generali	141,5	134,9	1,2%	0,8%
19º	Eurovida	104,3	159,6	0,9%	1,0%
20º	Mapfre Gerais	102,6	102,8	0,9%	0,6%
21º	Lusitania-Vida	102,0	104,0	0,9%	0,6%
22º	Victoria Seguros	96,7	109,4	0,8%	0,7%
23º	Crédito Agrícola Seguros	79,9	77,3	0,7%	0,5%
24º	Metlife	72,8	74,9	0,6%	0,5%
26º	Zurich Vida	60,5	78,9	0,5%	0,5%
27º	Mapfre Seguros de Vida	48,0	43,8	0,4%	0,3%
28º	Groupama Vida	47,6	109,5	0,4%	0,7%
30º	Chartis Europe	45,2	47,6	0,4%	0,3%
32º	Victoria Vida	37,4	42,4	0,3%	0,3%
33º	Generali Vida	35,6	39,0	0,3%	0,2%
34º	Cosec	33,2	31,7	0,3%	0,2%
35º	Macif Portugal	30,6	37,4	0,3%	0,2%
36º	Real Vida	23,8	38,9	0,2%	0,2%
38º	Seguro Direto	22,1	20,2	0,2%	0,1%
39º	Groupama Seguros	22,1	23,7	0,2%	0,1%
40º	Cardif Vie	21,0	22,2	0,2%	0,1%
41º	BBVASeguros	19,0	16,5	0,2%	0,1%
42º	Crédito y Caucion	18,4	17,9	0,2%	0,1%
43º	N Seguros	12,0	11,8	0,1%	0,1%
44º	Médís	10,1	10,6	0,1%	0,1%
45º	Mútua Pescadores	9,9	10,5	0,1%	0,1%
46º	Cardif Divers	9,5	13,9	0,1%	0,1%
47º	Mapfre Assistência	9,0	10,2	0,1%	0,1%
48º	Finibanco Vida	8,0	36,1	0,1%	0,2%
49º	CESCE	7,7	8,1	0,1%	0,0%
50º	FICL	7,0	8,1	0,1%	0,0%
51º	Prévoir Vie	6,9	6,8	0,1%	0,0%
52º	Axa Life	6,7	24,2	0,1%	0,1%
53º	Coface	5,7	4,9	0,0%	0,0%
54º	Europ Assistance	5,3	6,0	0,0%	0,0%
55º	Popular Seguros	4,9	3,8	0,0%	0,0%
56º	A.M.A. Seguros	4,9	4,9	0,0%	0,0%
57º	Europea de Seguros	4,4	1,2	0,0%	0,0%
58º	España	3,9	4,0	0,0%	0,0%
59º	Multicare	2,8	1,2	0,0%	0,0%
60º	FACL	2,5	2,5	0,0%	0,0%
61º	AGA Internacional	2,4	1,5	0,0%	0,0%
62º	P.S.N. - Mutua de Seguros	1,1	1,7	0,0%	0,0%
63º	Inter Partner	1,1	0,8	0,0%	0,0%
64º	ACP Mobilidade	1,0	0,9	0,0%	0,0%
65º	Arag International	0,9	0,3	0,0%	0,0%
66º	Asefa	0,8	0,7	0,0%	0,0%
67º	Murimar	0,7	0,8	0,0%	0,0%
68º	Aide Asistencia	0,3	0,2	0,0%	0,0%
69º	Combined Insurance	0,0	18,2	0,0%	0,1%
70º	Cares	0,0	0,2	0,0%	0,0%
71º	ADA	0,0	0,0	0,0%	0,0%
-	XL Insurance (c)	0,0	1,6	0,0%	0,0%
	SOMA	3.675,2	3.946,9	31,4%	24,0%

Fonte: Instituto de Seguros de Portugal – Dados disponíveis no seu “site” – Julho de 2012

De acordo com o Instituto de Seguros de Portugal, a quota de mercado, medida pelo volume de prémios brutos emitidos, das restantes 59 seguradoras não controladas pelos cinco principais grupos bancários era de 24% em 2010, tendo aumentado para 31,4% em 2011.

Feita a análise global deste subsector, interessa agora fazer a mesma análise por ramos ("Vida" e "Não Vida") para se poder avaliar a posição de domínio dos cinco maiores grupos financeiros em cada um destes subsegmentos de mercado.

O quadro seguinte, construído com dados divulgados pelo Instituto de Seguros de Portugal, mostra a posição dominante no ramo "Vida" das seguradoras associadas aos cinco principais grupos bancários".

Quadro 29- Quota do segmento de mercado "Vida" de cada um dos principais grupos – Período 1999-2011

RAMO VIDA - EMPRESAS	QUOTA DE MERCADO "VIDA"									
	1999	2000	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Grupo Caixa (CGD)	28,0%	19,8%	19,2%	19,2%	17,3%	24,5%	25,4%	32,5%	37,0%	37,5%
Grupo BCP/Fortis	30,3%	33,8%	23,7%	22,7%	22,0%	18,9%	20,5%	21,5%	14,2%	14,1%
Grupo BES	20,4%	25,6%	16,3%	14,8%	13,4%	18,2%	20,7%	13,9%	12,8%	4,6%
Santander Totta						12,7%	16,1%	8,9%	9,8%	14,9%
Grupo BPI/Allianz			10,8%	13,7%	21,8%	8,5%	4,3%	6,9%	11,2%	7,7%
EMPRESAS DOS 5 GRUPOS BANCÁRIOS	78,7%	79,2%	70,0%	70,4%	74,5%	82,8%	87,0%	83,7%	85,0%	78,8%
CINCO MAIORES GRUPOS FINANCEIROS	78,7%	88,1%	79,7%	79,8%	83,9%	83,0%	87,0%	84,0%		

FONTE: 1999-2009: Relatório do Sector Segurador e de Fundos de Pensões -2000-2009- Instituto de Seguros de Portugal; 2010: Relatório de Mercado 2010 -Associação Portuguesa de Seguradores; 2011: site ISP

No segmento de mercado "Vida", as seguradoras controladas pelos cinco principais grupos bancários têm uma posição de claro domínio com uma quota correspondente a 83,5% do mercado em 2010, o que correspondeu a um volume de prémios de 10.347 milhões de euros neste ano. Em 2011, apesar da forte quebra verificada neste mercado estas seguradoras continuavam a controlar a maior parte do mercado (78,8%).

Se a análise for feita por grupo, conclui-se que o grupo que mais cresceu foi a "Caixa", cuja quota de mercado aumentou, entre 1999 e 2010, de 28% para 37%, enquanto os restantes grupos perderam quota de mercado

O quadro seguinte construído com dados divulgados pelo ISP e pela APS revela, para o período 2007-2010, a quota de cada uma das principais seguradoras do ramo "Vida" a operar em Portugal, incluindo por isso também seguradoras não controladas pelos maiores grupos bancários, o que permite, por um lado, fazer uma análise mais fina e, por outro lado, completar a análise que foi feita anteriormente.

Quadro 30– Quota do mercado "Vida" das principais seguradoras a operar em Portugal - 2007/2011

RAMO VIDA - EMPRESAS	QUOTA DO MERCADO "VIDA"				
	2007	2008	2009	2010	2011 (*)
Fidelidade -Mundial (Grupo "Caixa")	23,1%	24,1%	31,1%	35,8%	35,3%
Império Bonança (Grupo "Caixa")	1,4%	1,2%	1,6%	1,2%	2,2%
CGD- SOMA	24,5%	25,3%	32,7%	37,0%	37,5%
Ocidental Vida (grupo BCP/Fortis)	18,9%	20,5%	21,6%	14,2%	14,1%
BES Vida (Grupo BES)	17,4%	17,1%	12,8%	11,4%	4,0%
T-Vida (Grupo BES)	0,8%	0,8%	0,8%	1,4%	0,6%
BES-SOMA	18,2%	20,7%	13,3%	12,8%	4,6%
Santander Totta vida (Grupo Santander)	12,7%	16,1%	9,2%	9,8%	14,9%
BPI -Vida (Grupo BPI)	8,6%	4,3%	6,9%	9,7%	5,2%
Allianz Portugal (Allianz/BPI)	1,3%	1,2%	1,6%	1,5%	2,6%
BPI/Allianz- SOMA	9,9%	5,5%	8,5%	11,2%	7,8%
SEGURADORAS DOS 5 GRUPOS BANCÁRIOS	84,2%	88,1%	85,3%	85,0%	78,9%
Açoreana (BANIF)	4,0%	2,9%	2,6%	1,8%	2,5%
AXA Portugal Vida (AXA)	2,2%	1,9%	2,1%	1,8%	2,7%
Eurovida	1,9%	1,1%	1,7%	1,3%	1,4%
Credito Agrícola Vida	1,5%	1,2%	2,1%	2,1%	4,0%
SOMA (12 seguradoras)	93,8%	95,2%	93,8%	92,0%	89,5%

FONTE: Relatório do Setor Segurador e Fundos de Pensões -2007/2009 -Instituto de Seguros Portugal;
2010: Relatório de Mercado – 2010 da Associação Portuguesa de Seguradores: (*) 2011: Dados provisórios - ISP

No segmento de mercado "Vida" a Fidelidade - Mundial, que é uma empresa mista do grupo Caixa, com uma quota de mercado de 35,3% em 2011, é a empresa com uma posição dominante, tendo reforçado a sua quota de mercado significativamente entre 2009 e 2010. Em 2011, apesar da crise, a Fidelidade-Mundial continuou a ter uma quota de mercado elevada (35,3%).

A seguir, embora a uma grande distância, o Santander-Totta com uma quota de mercado de 14,9% em 2011 registou, neste período, um aumento importante (5,1 pontos percentuais); a seguradora BES Vida, do grupo com o mesmo nome sofreu, em 2011, uma situação semelhante à verificada com as seguradoras do grupo BPI/Allianz que, em 2011, viram a sua quota de mercado reduzir-se para 7,8% (menos 3,4 pontos percentuais do que em 2010).

Apesar da perda importante de quota de mercado as oito seguradoras controladas pelos cinco grupos bancários detinham neste segmento uma posição dominante com uma quota de 78,9% do mercado.

No ramo "Não Vida", portanto um ramo que movimenta menos volume de meios financeiros, o domínio do mercado por seguradoras controladas pelos cinco maiores grupos bancários, embora menos importante e em diminuição, continua a ser dominante como revelam os dados do Instituto de Seguros de Portugal.

Quadro 31– Quota do segmento de mercado “Não-Vida” de cada um dos principais grupos – Período 1999-2011

GRUPOS	QUOTA DE MERCADO "NÃO-VIDA"									
	1999	2000	2003	2004	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Grupo Caixa (CGD)	20,3%	21,6%	25,2%	24,5%	36,9%	32,9%	31,5%	29,9%	26,8%	26,1%
Grupo BCP/Fortis	24,6%	24,1%		3,4%	3,5%	4,0%	4,1%	5,1%	5,0%	5,2%
Grupo BES	10,4%	11,1%	9,4%	9,8%	10,4%	8,7%	8,2%	8,0%	7,8%	8,1%
Grupo BPI/Allianz						6,8%	7,3%	7,4%	7,0%	7,2%
EMPRESAS DOS 4 GRUPOS BANCÁRIOS	55,3%	56,8%	34,6%	37,7%	50,8%	52,4%	51,1%	50,4%	46,0%	46,6%
CINCO MAIORES GRUPOS FINANCEIROS	72,6%	73,4%	70,0%	69,2%	70,6%	68,5%	67,1%	66,0%		

FONTE: Relatório do sector-2000-2009- Instituto de Seguros de Portugal; 2010: Relatório de Mercado -2010 - Associação Portuguesa de Seguradores

No segmento de mercado “Não-Vida”, as seguradoras detidas pelos quatro principais grupos bancários têm uma posição dominante com uma quota que, embora inferior à do mercado “Vida”, ainda atingiu 46% em 2010, o que correspondeu a um volume de produção de 1.917 milhões de euros neste ano. Em 2011, apesar da crise a soma das quotas de mercado destas seguradoras não diminuiu. Se a análise for feita por grupo, conclui-se que o que mais cresceu foi o grupo “Caixa”, cuja quota de mercado aumentou, entre 1999 e 2011, de 20,3% , para 26,1%, enquanto os restantes grupos ou perderam quota de mercado ou estagnaram.

À semelhança do realizado para o “ramo Vida”, o quadro seguinte construído com dados divulgados pelo ISP e pela APS, para o período 2007-2011, permite, por um lado, fazer uma análise mais fina e, por outro lado, completar a que foi feita anteriormente.

Quadro 32– Quota de mercado “Não Vida” detida pelas principais seguradoras do ramo “Não-Vida” – 2007/2011

RAMO NÃO VIDA - EMPRESAS	QUOTA DO MERCADO "NÃO-VIDA"				
	2007	2008	2009	2010	2011 (*)
Fidelidade -Mundial (Grupo "Caixa seguros")	20,5%	19,8%	19,3%	16,7%	17,2%
Império Bonança (Grupo "Caixa seguros")	12,4%	11,7%	10,6%	9,4%	8,9%
CGD- SOMA	32,9%	31,5%	29,9%	26,1%	26,1%
Ocidental (grupo BCP/Fortis)	4,0%	4,1%	5,1%	5,1%	5,2%
Tranquilidade(Grupo BES)	8,7%	8,2%	8,0%	7,8%	8,1%
Allianz Portugal (Allianz/BPI)	6,8%	7,3%	7,4%	7,0%	7,2%
SEGURADORAS DOS 4 GRUPOS BANCÁRIOS	52,4%	51,1%	50,4%	46,0%	46,6%
AXA Portugal	9,2%	9,0%	9,0%	8,4%	8,2%
Zurich	7,3%	7,5%	7,9%	7,0%	6,7%
Açoreana	4,1%	4,3%	4,7%	4,5%	6,9%
Liberty	3,8%	4,0%	4,1%	4,1%	5,2%
Lusitânia (em 2009 inclui Real+Mutuamar)	3,6%	3,4%	6,0%	5,6%	5,9%
SOMA (10 seguradoras)	80,4%	79,3%	82,1%	75,6%	79,5%

FONTE: Relatório do SectorSegurador e Fundos de Pensões -2007/2009 -Instituto de Seguros Portugal; 2010: Relatório de Mercado 2010 - Associação Portuguesa de Seguradores ; (*) 2011Dados provisórios -ISP

As seguradoras do ramo “Não Vida” controladas pelos quatro maiores grupos financeiros (o Santander-Totta não possui seguradora “Não vida”) detinham, em 2011, uma quota de mercado de 46,6%, portanto continuavam a ter uma posição dominante apesar da quebra verificada na soma das quotas destas seguradoras no período 2007/2011.

No grupo constituído pelas restantes seguradoras, existem cinco (Axa Portugal, Zurich, Açoreana, Liberty e Lusitânia, que incorporou a seguradora Real do grupo BPN) que detinham, em 2011, quotas de mercado importantes mesmo quando as comparamos com empresas pertencentes aos quatro principais grupos bancários, sendo as quotas de algumas delas até superior às das seguradoras daqueles grupos. Em 2011, a soma das suas quotas correspondia a 32,9% do mercado, o que não deixa de ser significativo, tendo registado um aumento em 2011. Em conjunto, 10 seguradoras, sendo 5 controladas por grupos bancários, controlavam 79,5% do mercado, tendo-se verificado em 2011, com a crise, uma tendência de maior concentração.

5.2.3. A concentração no segmento de mercado dos Fundos de Pensões, o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros e a centralização do capital

Os fundos de pensões são um instrumento importante de captação de meios financeiros, sendo considerados como um meio de acumulação de poupanças e, conseqüentemente, de criação de condições geradoras de crescimento económico na medida que a sua carteira poderá estar associada a investimentos a médio e a longo prazo. Isto na teoria, porque a prática poderá ser diferente já que as sociedades que gerem fundos, sejam de pensões ou de outro tipo, como estão interessadas em alcançar uma rentabilidade elevada para captar clientes ou então para reduzir as contribuições dos associados, muitas vezes fazem investimentos de curta duração, com risco elevado.

O quadro seguinte, construído com dados divulgados pelo Instituto de Seguros de Portugal, mostra a evolução dos numero de fundos de pensões assim como o valor dos seus ativos por tipo de entidades que os gerem.

Quadro 33– Entidades gestoras, número e valor dos fundos de pensões Período: 2005-2009

FUNDOS DE PENSÕES	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011
	Nº	Milhões euros	Nº	Milhões euros	Nº	Milhões euros	Nº	Milhões euros	Nº	Milhões euros	Nº	Milhões euros	Milhões euros
Empresas de seguros	65	630	58	549	51	462	46	394	48	451	48	447	
SGFP	158	18.351	169	20.636	173	21.894	184	19.888	188	21.401	189	19195	
TOTAL	223	18.981	227	21.185	224	22.356	230	20.282	236	21.852	237	19.642	13.238
TOTAL em % do PIB		12,7%		13,6%		13,7%		12,2%		13,4%		11,4%	7,7%

FONTE: Relatório do sector – 2007 e 2011- Instituto de Seguros de Portugal

Os fundos de pensões são maioritariamente geridos por SGFP (70,9% do número total em 2005, e 79,7% em 2010), o mesmo sucedendo com os ativos dos fundos de pensões (96,7% em 2005 e 97,6% em 2010).

O período 2005-20011 divide-se claramente em dois subperíodos diferentes: Um primeiro, até 200,7 em que se verificou um aumento continuo do valor dos ativos que, em dois anos (2006 e 2007), cresceu 17,8%. E um segundo subperíodo, a partir de 2007 em que se observa, com a crise, uma tendência inversa, tendo o valor dos seus ativos registado uma quebra de -12,1%. Apesar desta redução importante, em 2010, o valor dos ativos dos fundos de pensões ainda correspondia a 11,4% do PIB (em 2005, representava 12,7% e, em 2007, correspondia a 13,7% do PIB), tendo baixado, em 2010, para 11,4% mas, em 2011, registou uma forte quebra correspondendo neste ano apenas a 7,7% do PIB, segundo o Instituto de Seguros de Portugal.

Neste segmento de mercado que continua a movimentar ativos extremamente importantes, os cinco maiores grupos financeiros, através das sociedades que controlam, têm uma posição dominante como se conclui dos dados seguintes.

Quadro 34– Importância e variação dos ativos das SGFP controladas pelos cinco maiores grupos financeiros – 2004/2010

SGFP	Grupo	2004 Milhões euros	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	% Total 2004	% Total 2011
Pensões Gere	BCP	4.734	6.143	6.813	7.428	6.898	6.718	3.865	35,0%	29,2%
BPI Pensões	BPI	2.229	3.169	3.494	3.514	2.873	3.189	1.580	16,5%	11,9%
CGD Pensões	CGD	743	1.040	1.253	1.452	1.578	2.183	2.075	5,5%	15,7%
ESAF- FP	BES	1.662	2.006	2.373	2.688	2.450	2.574	1.547	12,3%	11,7%
Santander Pensões	Santan- der	946	1.018	1.448	1.183	1.394	1.315	760	7,0%	5,7%
5 maiores Grupos bancários		10.314	13.376	15.381	16.265	15.193	15.979	9.826	76,2%	74,1%
MERCADO		13.535	17.144	20.601	21.860	20.282	19.642	13.253	100,0%	100,0%
5 maiores Grupos em % Mercado		76,2%	78,0%	74,7%	74,4%	74,9%	81,4%	74,1%		

FONTE : Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios e Instituto Seguros de Portugal

Em 2004 as SGFP controladas pelos cinco maiores grupos bancários detinham 10.314 milhões de euros o que representava 76,2% dos ativos totais naquele ano e, em 2010, esse valor tinha aumentado para 15.973 milhões de euros, o que correspondia já a uma quota de mercado de 81,3%. No entanto, em 2011, como consequência da recessão económica em que o país está mergulhado resultante de uma violenta política de austeridade, verificou uma quebra muito grande na produção (-32,5%) passando para 13.253 milhões €, tendo as sociedades gestoras de fundos de pensões controladas pelos cinco principais grupos bancários visto a sua quota de mercado diminuir de 81,4% para 74,1% (- 7,3 pontos percentuais), embora continuando a ter uma posição dominante no mercado.

Se a análise for feita por sociedades, conclui-se que a Pensões Gere do grupo BCP é a maior sociedade, com uma quota de mercado de 35% em 2004, de 34,2% em 2010 e 29,2% em 2011. O grupo bancário que viu a sua quota de mercado mais crescer, entre 2004 e 2011, foi o grupo Caixa, já que CGD Pensões teve um crescimento de 185,4%, quando a do mercado registou uma pequena quebra de -1%.

5.2.4. A concentração no segmento de mercado de Fundos de Investimento Mobiliário, o domínio pelos cinco maiores grupos financeiros e a centralização do capital

Outro segmento de mercado importante, porque movimenta elevados meios financeiros, por isso é atrativo também para os maiores grupos financeiros, é o de Fundos de Investimentos Mobiliário.

Os dados seguintes, divulgados pela Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios, revela não só como os seus ativos variaram no período 2004-2011, mas também a quota neste segmento de mercado detida pelas sociedades dos cinco maiores grupos bancários.

Quadro 35- Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Mobiliários e valor da sua carteira no período 2004 -2011

SGFIM	2004 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2004- 2011 Var. %	2004 %Total	2011 %Total
BPI Gestão Ativos	4.370	4.473	4.139	2.079	2.754	2.447	1.806	-58,7%	17,9%	16,1%
Caixagest (CGD)	4.654	6.381	6.217	3.614	4.106	3.283	2.791	-40,0%	19,1%	24,9%
ESAF-FIM (BES)	3.099	3.474	2.948	2.769	3.311	2.407	2.535	-18,2%	12,7%	22,6%
MillenniumBCP-GFI	4.852	5.721	4.082	1.890	1.643	1.358	849,9	-82,5%	19,9%	7,6%
Santander AssetManag.	4.437	5.287	5.015	2.301	3.149	2.443	1.302	-70,7%	18,2%	11,6%
5 MAIORES GRUPOS BANCÁRIOS	21.412	25.336	22.401	12.653	14.963	11.938	9.284	-56,6%	87,7%	82,7%
TOTAL-Sector	24.415	29.138	25.763	14.344	17.231	14.219	11.224	-54,0%	100,0%	100,0%
% 5 MAIORES GRUPOS BANCÁRIOS DO TOTAL	87,7%	87,0%	87,0%	88,2%	86,8%	84,0%	82,7%			

FONTE : Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

Os ativos das Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Mobiliário conheceram até 2006 uma forte expansão atingindo valores muito elevados (em 2006, somavam 29.138 milhões €), tendo registado após esse ano uma quebra, agravado pela crise com início em 2008, que reduziu muito o valor dos ativos destas sociedades (no fim de 2011, somavam apenas 11.124 milhões € quando, em 2004, atingiam 24.415 milhões €).

Um aspeto importante que caracteriza este segmento de mercado é também uma elevada concentração, que se manteve ao longo do período 2004-2011 apesar da forte crise. Neste período, as SGFIM dos cinco maiores grupos bancários, embora tendo perdido elevado volume de ativos (passaram de 21.412 milhões e para 9.284 milhões €), no entanto a quota de mercado destas sociedades manteve-se extremamente elevada, a revelar um elevado

nível de concentração, pois passou de 87,7% para 82,7%.

Se a análise for feita por sociedade, conclui-se que, em 2011, era o grupo Caixa que tinha uma quota de mercado mais elevada (24,9%), seguindo-se os grupos BPI (16,1%) e o grupo Santander com uma quota de 11,5%.

5.2.5. A concentração no segmento de mercado de Fundos de Investimento Imobiliário, a dimensão do domínio dos cinco grupos financeiros, e a centralização do capital

O segmento de mercado dos Fundos de Investimento Imobiliário é também extremamente importante para os cinco maiores grupos bancários. Em primeiro lugar, pelo elevado valor dos ativos que gere. Em segundo lugar, porque permite rentabilizar ativos imobiliários utilizados ou possuídos por aqueles grupos. Finalmente, a aprovação de importante benefícios fiscais concedidos aos FIH, veio aumentar ainda mais as mais valias fiscais que é possível obter através destes fundos. Os dados seguintes permitem avaliar a dimensão já alcançada por estes fundos em Portugal assim como o grau de domínio deste segmento de mercado pelos maiores grupos bancários.

Quadro 36- As Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Imobiliário e o valor da sua carteira no período 2004- 2011

SGFII	2004 Milhões euros	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2004 % Total	2011 % Total
BPI Gestão Ativos				144	142	248	274	199,85	0,0%	1,8%
Fundimo (CGD)	793	955	1.258	1.271	1.348	1.578	1.683	1.565	11,2%	13,9%
ESAF-FII (BES)	1.406	1.463	1.474	1.289	1.072	1.188	1.291	1.110	19,9%	9,9%
Interfundos (BCP)				321	1.143	1.205	1.123	1.129	0,0%	10,0%
MillenniumBCP-GFI	583	658	1.084	1.094	367	370	403	384,9	8,3%	3,4%
Santander Asset Manag.	592	704	753	792	750	856	781	586,9	8,4%	5,2%
5 MAIORES GRUPOS BANCÁRIOS	3.374	3.780	4.569	4.911	4.822	5.445	5.555	4.976	47,9%	44,2%
TOTAL-Sector	7.051	8.165	9.761	10.448	10.714	11.232	11.492	11.266	100,0%	100,0%
% 5 MAIORES GRUPOS BANCÁRIOS DO TOTAL	47,9%	46,3%	46,8%	47,0%	45,0%	48,5%	48,3%	44,2%		

FONTE : Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

Contrariamente ao verificado com os ativos dos Fundos de Investimento Mobiliário, que foram afetados profundamente com a crise, os ativos das Fundos de Investimento Imobiliário não registaram qualquer quebra significativa, tendo-se registado um crescimento contínuo até 2010, e uma pequena redução no valor dos ativos em 2011.

Em relação ao grau de concentração existente neste segmento de mercado, ele é menor que o observado no dos fundos de investimento mobiliário. Os cinco maiores grupos bancários, através das suas SGFI, têm controlado, ao longo do período analisado (2004/2011) entre 44,25 e 48,5% do valor total dos ativos, tendo-se verificado uma pequena diminuição desta percentagem em 2008 mas recuperado em 2009 e 2010. No entanto, em 2011 registou-se uma quebra de 4,1 pontos percentuais relativamente à quota de 2010 o que parece revelar que os grandes fundos estão a ser mais atingidos pela crise do que os fundos de menor dimensão.

Se a análise for feita por fundos conclui-se que, no fim de 2011, o que tinha quota mais elevada era o Fundimo do grupo Caixa com 13,9%, sendo o único fundo dos analisados que viu a sua quota aumentar entre 2004 e 2011.

5.2.6. A concentração no segmento de mercado de Gestão de Património, o domínio dos cinco grupos financeiros e a centralização do capital

O segmento de mercado da gestão do património é aquele, com exceção do bancário, que movimenta maior volume de meios financeiros sendo, por essa razão, muito atractivo para os maiores grupos financeiros.

Quadro 37- As SGP e o valor da sua carteira no período 2006-2011

SGP	2004 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2004 % Total	2011 % Total
BPI Gestão Ativos		4.326	4.346	3.305	4.429	6.967	5.044		10,0%
Caixagest (CGD)	2.853	14.904	15.784	17.472	18.947	18.570	16.671	14,2%	32,9%
ESAF-GP (BES)	5.847	9.349	10.293	9.274	9.666	9.873	7.401	29,1%	14,6%
Santander Asset Management.		4.030	4.254	4.106	4.830	4.819	4.446	0,0%	8,8%
4 GRUPOS BANCÁRIOS	8.700	32.609	34.677	34.157	37.872	40.229	33.562	43,3%	66,3%
4 GRUPOS BANCÁRIOS % do TOTAL	43,3%	62,8%	63,3%	64,5%	64,1%	65,9%	66,3%		
F & C Portugal	10.079	17.026	17.677	16.862	18.723	18.315	14.491	50,2%	28,6%
F & C Portugal % do Total	50,2%	32,8%	32,3%	31,8%	31,7%	30,0%	28,6%		
TOTAL	20.079	51.907	54.739	52.989	59.094	61.062	50.606		

FONTE : Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

Os ativos das Sociedades Gestoras de Património registaram, entre 2004 e 2010, um forte crescimento (passaram de 13,5% do PIB para 35,3% do PIB), embora tendo verificado uma quebra em 2008 devido à crise, mas recuperado nos anos seguintes até 2010. Em 2011, registou-se uma quebra significativa no valor dos ativos tendo diminuído, em 2011, para 82,9% do valor de 2010.

A concentração neste sector é mais elevada do que a registada no dos FIM, mas menos que a observada nos FIM. As somas das quotas de mercado das sociedades gestoras de quatro dos maiores grupos bancários (CGD, BPI, BES e Santander-Totta) tem aumentado de uma forma continua desde 2004 atingindo, em 2011, 66,3%.

Se a análise for feita por sociedades gestoras, o grupo com quota mais elevada é CGD com 32,9% deste segmento de mercado em 2011, seguido da F&C Portugal com 28,6% de quota mercado, uma sociedade não pertencente a nenhum dos cinco maiores grupos bancários, pois é uma filial de um grande grupo financeiro inglês, a F&C Investments cujo capital é detido pela Friends Provident (52%), pela Eureka (11%), que detinha uma participação qualificada no BCP, e pela Public Markets (35%).

5.2.7. A posição de domínio que têm em todo o sector financeiro os cinco principais grupos bancários

Analizado os diversos subsectores financeiros, ou segmentos de mercado, onde os cinco maiores grupos bancários têm uma posição dominante, interessa agora consolidar os resultados obtidos para se poder ficar com uma ideia mais clara do poder destes grupos sobre a economia e a sociedade portuguesa. Os dados seguintes permitem fazer essa análise.

Quadro 38- Grau de concentração no sector financeiro em Portugal -2007/2011

DESIGNAÇÃO	2007 Milhões €	2008 Milhões €	2009 Milhões €	2010 Milhões €	2011 Milhões €
Banca-Recursos de clientes -Total	201.880	219.899	220.504	232.400	247.330
Recursos clientes- 5 maiores grupos bancários	153.783	172.750	173.709	184.366	203.410
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	76,2%	78,6%	78,8%	79,3%	82,2%
Seguros-Produção total do sector (prémios)	13.741	15.326	14.516	16.341	11.720
Seguros-Produção seguradoras 5 maiores grupos bancários	9.917	11.728	10.594	12.395	8.052
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	72,2%	76,5%	73,0%	75,9%	68,7%
FIM-Total ativos do sector	25.763	14.344	17.231	14.219	11.224
Ativos dos FIM dos 5 maiores grupos bancários	22.401	12.652	14.962	11.937	9.284
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	87,0%	88,2%	86,8%	84,0%	82,7%
FII- Total ativos Sector	10.449	10.714	11.232	11.492	11.266
Ativos dos FI dos 5 maiores grupos bancários	4.910	4.822	5.445	5.556	4.976
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	47,0%	45,0%	48,5%	48,3%	44,2%
SGF Pensões-Total ativos sector	22.356	20.214	21.852	19.642	13.238
Ativos das SGF Pensões dos 5 maiores grupos bancários	16.265	15.192	16.316	15.973	9.826
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	72,8%	75,2%	74,7%	81,3%	74,2%
Gestão de Patrimónios -Total sector	54.739	52.989	59.094	61.062	50.606
Ativos das Soc. Gestoras Patrimónios de 4 maiores grupos bancários	34.677	34.158	37.872	40.228	33.562
Quota dos 5 maiores grupos do Total Sector	63,3%	64,5%	64,1%	65,9%	66,3%
TOTAL - Todos os setores	328.928	333.486	344.429	355.156	345.384
SOMA - 5 maiores grupos financeiros	241.953	251.302	258.898	270.455	269.110
Quota dos 5 maiores Grupos do TOTAL de todos os setores	73,6%	75,4%	75,2%	76,2%	77,9%

FONTE: Banco de Portugal, Instituto Seguros de Portugal, ASP, APB, APFIFPP

Em 2007, os cinco maiores grupos financeiros a operar em Portugal controlavam cerca de 73,6% de todos os recursos deste sector, registando-se no período analisado (2007/2011) um aumento desse domínio, já que a percentagem de controlo atingiu, em 2010, 76,2% e, em 2011, apesar da crise, o controlo aumentou para 77,9% de todos os recursos, embora com percentagens de domínio que variavam de segmento para segmento de mercado.

Em 2011, a percentagem dos recursos de cada segmento de mercado controlada pelos cinco maiores grupos financeiros era a seguinte: Banca(Recursos captados a clientes): 82,2%; Seguros (Produção): 68,7%; Fundos de Investimento Mobiliário (Ativos): 82,7%; Fundos de Investimento Imobiliário(Ativos): 44,2%; Fundos de Pensões (Ativos): 74,2%; Gestão de

Património (Ativos): 63,3%. Em valores absolutos, estas percentagens consolidadas correspondiam a 241.954 milhões de euros em 2007 (o correspondente a 1,59 vezes superior ao PIB português deste ano), e a 269.100 milhões de euros em 2011 (o correspondente a 1,57 superior ao valor do PIB deste ano). São valores gigantescos que lhes dão um imenso domínio sobre a economia e a sociedade portuguesa.

Apesar de se verificar ao longo dos anos uma tendência de aumento da concentração neste sector, ela acentuou-se com a crise. Entre 2007 e 2011, o nível (percentagem) de concentração subiu de 73,6% para 77,9% em relação ao total do sector (inclui todos os segmentos de mercado analisados).

Analizado o domínio do sector financeiro pelos cinco maiores grupos, interessa calcular a dimensão da posição de domínio do "Grupo Caixa" nesse conjunto dos cinco maiores grupos financeiros, pois este grupo pertence ao Estado, assim como estimar a que ficará reduzido se o ponto do "Memorando de entendimento" assinado entre o FMI/BCE/U.E. e o PS, PSD e CDS em Maio de 2011, de reduzir a atividade deste grupo apenas ao seu "core business" (atividade bancária), privatizando tudo o resto, for implementada.

Quadro 39- A importância do "Grupo Caixa " no sector financeiro

SUBSETORES FINANCEIROS (Sociedades e empresas do Grupo Caixa em cada segmento de mercado do sector financeiro)	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2010 % Total Sector Financeiro
CGD – Banca - recursos captados de clientes	54.039	60.128	64.256	67.680	18,9%
Fundimo - SGFII - Fundo Investimento Imobiliário	1.271	1.348	1.578	1.683	0,5%
Caixagest-SGFIM -Fundo Investimento Mobiliário	6.217	3.614	4.106	3.283	0,9%
CGD Pensões - Fundos de Pensões	1.452	1.578	2.100	2.183	0,6%
Caixagest-SGP - Gestão de Património	15.784	17.472	18.947	18.570	5,2%
Fidelidade Mundial - Seguros – Prémios	2.901	3.339	3.811	5.056	1,4%
Império Bonança - Seguros – Prémios	635	623	546	536	0,1%
GRUPO CAIXA -TOTAL	82.299	88.102	95.344	98.991	27,7%
SECTOR FINANCEIRO (inclui todos os subsectores)	328.928	333.486	344.429	355.156	
% "Grupo Caixa"/Sector Financeiro	25,0%	26,4%	27,7%	27,9%	

FONTE: Banco de Portugal, Instituto Seguros de Portugal, ASP, APB, APFIFPP

O "Grupo Caixa" gere meios financeiros que, em 2010, representavam 27,9% do total de meios do sector financeiro, e 36,6% dos meios financeiros controlados pelos cinco maiores grupos financeiros a operar em Portugal. Os quatro maiores grupos financeiros privados já controlavam, naquele ano, 48,3% dos recursos do sector financeiro em 2010 (171.464 milhões de euros).

Os dados do quadro também revelam que, no caso de serem privatizadas todas as atividade do grupo Caixa, com exceção da atividade bancária, como consta do "Memorando de entendimento", o controlo de recursos financeiros pelo grupo Caixa diminuiria de 27,9% para apenas 19%, reduzindo-se desta forma significativamente (-31,6%) a sua capacidade e, consequentemente,

também a do Estado para influenciar e mesmo determinar a atividade económica e a própria sociedade em Portugal. Em termos absolutos, tomando como base da estimativa a situação em 2010, os meios financeiros que controla diminuiriam de 98.991 milhões de euros para 67.680 milhões de euros, passando a diferença – 31.311 milhões de euros – para controlo privado.

5.2.8. Características das estratégias adoptadas pelos cinco maiores grupos financeiros a operar em Portugal

Com base na análise realizada é já possível identificar aspetos importantes das estratégias de desenvolvimento e consolidação dos grupos que dominam o sector financeiro em Portugal, que são, a nosso ver, resumidamente os seguintes:

1. Uma estratégia de diversificação horizontal - todos os cinco grupos financeiros estão presentes em todos os segmentos de mercado do sector financeiro. Nenhum desses grupos financeiros limitou a sua presença e atuação apenas a um dos subsectores financeiros; muito pelo contrário, parece evidente o seu carácter de conglomerado, ou seja, a vontade deliberada de estar presente em todos os segmentos – banca, seguros, fundos de pensões, fundos de investimento mobiliário e imobiliário, e gestão de património – com o objetivo claro, por um lado, de tirar partido de sinergias que a presença num segmento permite obter em outros, e mesmo alcançar economias de escala e de experiência e, por outro lado, alargar o controlo ao maior volume de meios financeiros que essa diversificação permite, o que lhes dá um grande poder e uma grande influencia sobre a sociedade e economia portuguesa, e assim obter um retorno em relação aos seus capitais próprios que de outra forma nunca teriam. É evidente que limitar a atividade da CGD, ou seja, do grupo Estado apenas à atividade bancária, como pretende o “Memorando de entendimento” do FMI/BCE/U.E. de Maio de 2011, fragilizará muito a CGD e reduzirá a sua capacidade de influenciar a economia portuguesa e, conseqüentemente, também a do Estado, já que aquela é um dos instrumentos mais importantes neste sector estratégico que o Estado tem para promover o crescimento económico e o desenvolvimento e, em contrapartida, reforçará significativamente a capacidade do sector privado para impor a subordinação do desenvolvimento económico aos seus interesses e objetivos;
2. Esta estratégia de diversificação horizontal levou à criação de vários “conglomerados financeiros”, cada um deles constituído por dezenas de empresas, fundamentalmente do sector financeiro ou de apoio ou complementares da atividade neste sector. Portanto, contrariamente ao que se verificava antes do 25 de Abril, os grupos financeiros são fundamentalmente financeiros e não industrial-financeiros em que o banco tinha um lugar complementar ou

então servia do *holding* de controlo a um conjunto muito vasto de empresas a operar em numerosos setores da atividade económica;

3. No entanto, apesar da estratégia destes grupos ser orientada fundamentalmente para os segmentos de mercado do sector financeiro, três deles têm participações importantes em grandes grupos económicos, fora do sector financeiro, a operar em Portugal. São os casos da CGD (no BCP, na PT, na EDP, na REN, na Galp, Na ZON Multimédia, na AdP, na Brisa, na CIMPOR, na Vista Alegre, a maioria delas pequenas participações); do BES e do BCP com participações importantes na PT, e na EDP;
4. Procurando inserir-se nos mercados financeiros globais, cujo acesso é facilitado pela internacionalização e, por outro lado, com o objetivo de diversificar riscos e aumentar o seu poder económico e assim obter maior retorno que só o mercado nacional não permitiria e, desta forma, ultrapassar as limitações da reduzida dimensão deste assim como diminuir o impacto negativo das crises internas, um aspeto importante da estratégia seguida pelos maiores grupos financeiros existentes em Portugal, foi também o de internacionalizarem a sua atividade, tendo esta já um peso importante em todos eles. Assim, em 2010, no Grupo Caixa 17% do Produto bancário teve como origem a sua atividade internacional; no Millennium BCP: 31,9% dos lucros líquidos; no BES: 39,9% dos lucros líquidos; no BPI: 53,2% dos lucros líquidos; e até o Santander-Totta teve 34,3% dos lucros líquidos como origem a sua atividade internacional;
5. A inserção dos cinco maiores grupos financeiros a operar em Portugal nos mercados financeiros globais foi facilitada por uma crescente participação no capital e domínio dos quatro maiores grupos financeiros privados a operar em Portugal por capital estrangeiro. A única exceção é o “Grupo Caixa” que continua a ser detido exclusivamente pelo Estado. Em 2010, a participação estrangeira no capital de cada um dos bancos, que são o centro de controlo de cada um dos grupos financeiros dominantes em Portugal atingia as seguintes percentagens: 23,38% no BCP; 38,2% no BES; 67,79% no BPI; e 100% no Santander-Totta.
6. Finalmente, se se calcular a percentagem da soma das “participações qualificadas” dos principais bancos a operar no país, que são a base dos grupos financeiros em Portugal, já controladas por grupos económicos estrangeiros obtêm-se os seguintes valores para o ano 2012: BES: 54,9%; BPI: 95,9%; BCP: 47,3%; Santander-Totta: 100%. Apenas ainda escapa a CGD por ser um banco público. E é sabido que quem controla as “participações qualificadas” controla, de facto, a gestão estratégica e operacional dos grupos económicos e financeiros.

5.3. A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DAS COMUNICAÇÕES, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES, E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO SECTOR

O sector de comunicações, estratégico para o desenvolvimento do País, desdobra-se em dois importantes subsectores, que são as comunicações eletrónicas e comunicações postais.

O primeiro subsector – comunicações eletrónicas – subdivide-se, por sua vez, em vários segmentos de mercado: (a) Serviço Telefónico Fixo (STF); (b) Serviço Telefónico Móvel (STM); (c) Serviços de Televisão por Subscrição (STS); (d) Serviços de Acesso à Internet (SAI).

O subsector de comunicações postais, por sua vez, subdivide-se em dois segmentos de mercado: (a) Serviço Expresso; (b) Serviço Não Expresso.

A análise que vai ser feita a este sector será com base nos diversos segmentos de mercado em que se encontra dividido.

5.3.1. O segmento de mercado do Serviço Telefónico Fixo (STF)

Este segmento de mercado tem registado um crescimento não linear, como revelam os dados divulgados pela ANACOM.

Quadro 40– Taxa de penetração do Serviço de Telefone Fixo em Portugal e na União Europeia no período 2002-2009 - Acessos por 100 habitantes

PAÍSES	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PORTUGAL	42,2%	41,1%	40,4%	40,1%	40,2%	39,7%	39,1%	40,8%	42,2%
MÉDIA UE27	45,5%	44,6%	44,0%	43,3%	42,5%	41,6%	41,1%	40,1%	

FONTE: UIT- Situação da Comunicações - 2010 – ANACOM

Entre 2002 e 2008, verificou-se tanto em Portugal como na União Europeia uma diminuição continua da taxa de penetração do Serviço de Telefone Fixo, muito mais acentuada na União Europeia, até porque a taxa de penetração no início do período analisado (2002) era mais elevada na UE (45,5%) do que em Portugal (42,2%).

Entre 2002 e 2008, a taxa de penetração diminuiu em Portugal 3,1 pontos percentuais enquanto na UE27 reduziu-se em 4,4 pontos percentuais. Como consequência, no fim deste período a diferença entre Portugal e a UE. era de 3 pontos, enquanto em 2002 era de 3,3 pontos percentuais.

Em 2009 e em 2010, como constava do relatório da ANACOM de 2009, “registou-se uma inversão na tendência de declínio da penetração do STF em Portugal; a penetração do STF aumentou, atingindo 40,0 por 100 habitantes. Este aumento da penetração resultou sobretudo das novas ofertas de STF, nomeadamente ofertas de voz sobre o protocolo Internet (VoIP) (p. ex., prestadas no âmbito de ofertas multiple play), e das ofertas baseadas em

GSM/UMTS (sistema global para comunicações móveis (GSM) / sistema de comunicações móveis de 3.^a geração (UMTS)] prestadas em local fixo)". Interessa referir que na U.E. não se observa tendência semelhante continuando a taxa de penetração do telefone fixo a diminuir.

Uma análise mais fina a este segmento de mercado revela tendências díspares.

Quadro 41– Número de acessos dos Serviço Telefone Fixo (STF)- 2005/2012

Unidade: Milhares de acessos equivalentes

TIPOS DE ACESSOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	1ºT 2012
Total de Acessos Telefónicos Principais	4.235,8	4.241,8	4.213,8	4.160,2	4.343,3	4.484,3	4.530	4.542
Acessos instalados a pedido de clientes	4.129,6	4.135,8	4.108,7	4.054,1	4.221,3	4.389,4		
Acessos analógicos	3.001,8	2.849,9	2.631,1	2.396,9	2.280,1	2.148,5	2.325	2.277
Acessos digitais	832,8	823,2	812,8	763,3	708,9	669,5	643	622
Básicos RDIS	524,8	511,0	494,1	467,8	423,6	385,2	352	340
Primários RDIS	302,5	306,0	313,5	293,1	282,6	279,5	284	275
Fraccionados RDIS	4,6	5,3	4,2	1,1	1,0	0,8		
Outros acessos (Diginet,...)	1,0	0,9	1,0	1,2	1,8	4,1		
GSM	71,5	211,2	364,9	399,5	424,1	444,6	458	454
Outros Acessos	223,4	251,5	299,9	494,3	808,2	1.126,9	1.104	1.188

Fonte: Situação das Comunicações- 2010- Informação estatística – 1º Trim. 2012- ICP-ANACOM

Entre 2005 e o 1º Trimestre de 2012,, verifica-se uma redução muito importante nos "acessos analógicos" (-724,8 mil), e um crescimento significativo nos acessos não analógicos (RDIS e Diginet, GMS, etc.) cujo aumento no período atingiu 1.030 mil. Nestes últimos, os que mais contribuíram para o crescimento foram os acessos GMS e os "multiple Play",que inclui os "serviços de voz através da Internet que estão considerados em "Outros acessos".

Como refere a própria ANACOM, " o aumento verificado no número de acessos resulta sobretudo de novas adesões a ofertas multiple Play", o que tem determinado que a PT, embora continue a ter uma posição dominante neste segmento de mercado, esteja a perder quota".

Uma situação mais preocupante para as empresas operadoras é a que se verifica em relação ao tráfego nacional

Quadro 42 – Tráfego telefónico nacional nos STF -2004/2010

Unidade: Milhões

RÚBRICAS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Variação 2004-2010
Minutos de conversação	11.413	9.679	9.659	9.035	8.756	8.604	8.494	-25,6%
Número de chamadas	3.323	3.094	3.472	3.318	3.161	2.958	2.800	-15,8%

Entre 2004 e 2010, verificou-se uma quebra no tráfego telefónico nacional, tendo atingido a nível de "minutos de conversação" menos -2.920 milhões de minutos, e a nível de "chamadas " menos – 524 milhões de chamadas.

Em relação ao tráfego telefónico internacional também se verificou uma quebra a partir de 2005, embora de menor dimensão até porque o volume é muito menor. Assim, entre 2005 e 2010, o número de minutos de conversação passou de 591,3 milhões para 539,5 milhões de minutos (-51,8 milhões de minutos), e o número de chamadas baixou de 133,9 milhões para 105,1 milhões de chamadas (-28,8 milhões). Esta quebra teve efeitos a nível de receitas como revelam os dados seguintes.

Quadro 43– Receitas dos STF no período 2004-2010

ANOS	Receitas do STF Mil euros	Variação em % em relação ano anterior
2004	1.405.002	
2005	1.301.810	-7,3%
2006	1.145.795	-12,0%
2007	1.048.687	-8,5%
2008	941.447	-10,2%
2009	836.947	-11,1%
2010	757.054	-9,5%
2010-04	-647.948	-46,1%

FONTE : Situação das Comunicações - 2010 - ICP-ANACOM

No período 2004-2010, em todos os anos verificou-se uma redução importante nas receitas relativamente ao ano anterior (entre -7,3% e -12%), tendo o STF perdido, entre 2004 e 2010, 647,9 milhões de euros de receitas. Mesmo nos anos em que se verificaram uma inversão na taxa de penetração – 2009 e 2010– também nestes anos as receitas diminuíram -11,1% e -9,5%, respetivamente.

Como refere a ANACOM no seu relatório de 2010 sobre a “Situação das Comunicações”, *“A quebra acentuada do tráfego, a descida dos preços e oferta em pacotes cujas chamadas fixas são gratuitas têm sido os fatores responsáveis pela tendência de queda das receitas do STF. Salienta-se que não são aqui consideradas as receitas não individualizáveis relativas ao STF, quando este integra um pacote de serviços, uma vez que não é possível calcular a parcela de receita inerente especificamente ao serviço em causa. Desta forma a descida das receitas aqui apresentada poderá estar a ser sobrestimada”*.

A Portugal Telecom continua a ter uma posição dominante neste segmento de mercado, embora esteja a perder quota de mercado. A variação da parte de receitas que lhe cabe no STF revela precisamente isso. Segundo a “Situação das Comunicações – 2010” da ANACOM, *“Em termos de receitas individualizáveis do STF, a quota do Grupo PT atingiu, em 2010, 71,7 por cento, valor inferior em 4,4 pontos percentuais ao registado no ano anterior” (2006: 83,7%; 2007: 77,1%; 2008: 76%; 2009: 76,1%).*

Os dados seguintes divulgados pelo ICP – ANACOM, permitem analisar a variação das quotas de mercado dos diversos operadores dos STF em Portugal.

Quadro 44– Quotas de clientes de acesso direto detidas pelos principais grupos operadores - Serviço Telefone Fixo - 2008/2011

EMPRESAS E GRUPOS	SERVIÇO TELEFÓNICO FIXO (STF)				
	3ºTrim. 2008	4ºTrim. 2008	4º Trim. 2009	4º Trim. 2010	4º Trim. 2011
Grupo Portugal Telecom	64,6%	63,9%	57,6%	54,5%	52,7%
PT Comunicações	64,3%	63,6%	57,4%	54,3%	52,6%
PT Prime	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	
TMN	0,3%	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%
Prestadores Alternativos	35,4%	36,1%	42,4%	45,5%	47,3%
Grupo Sonae.com	20,0%	19,0%	16,6%	14,8%	14,3%
Novis	17,3%	17,0%	16,6%		
Tele 2	2,7%	2,0%			
Grupo ZON/TV Cabo	3,7%	5,7%	13,6%	18,7%	21,7%
ZON Portugal / TV Cabo	3,2%	4,4%	12,5%	17,1%	19,9%
ZON Madeira/ CaboTV Madeirense	0,3%	0,2%	0,4%	0,9%	1,0%
ZON Açores/ CaboTV Açoreana	0,2%	0,4%	0,7%	0,6%	0,7%
TV Tel	-	0,3%			
Bragatel	-	0,2%			
Pluricanal Leiria	-	0,1%			
Pluricanal Santarém	-	0,1%			
Cabovisão	7,8%	7,5%	7,2%	7,0%	6,9%
Vodafone	2,5%	3,1%	4,1%	4,2%	4,3%
AR Telecom	0,8%	0,8%	0,8%	0,7%	0,0%
Outros Prestadores Alternativos	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%

FONTE : Situação das Comunicações – 2010 e 2011-ANACOM

No Serviço de Telefone Fixo, o grupo Portugal Telecom está a perder quota de mercado de uma forma continua em todos os trimestres. Entre o 3º Trimestre de 2008 e o 4º Trimestre de 2011, perdeu 11,9 pontos percentuais, ou seja, a sua quota de clientes sofreu uma redução de 18,4%. E segundo a Informação Estatística do Serviço Telefónico Fixo referente ao 1º Trimestre de 2012 divulgada pela ANACOM, em 2012 continuou-se a verificar a mesma tendência pois, no fim do 1º Trimestre de 2012, a quota do grupo PT tinha diminuído para 51,8%.

Enquanto a quota de clientes da Portugal Telecom registava uma importante redução, a quota de clientes do grupo ZON/TV Cabo passou, durante o mesmo período, de 3,7% para 21,7%, ou seja, registou um aumento de 18 pontos percentuais (em percentagem, + 486%) e no 1º Trimestre de 2012 passou para 22,6%.

Os restantes operadores, com exceção da Vodafone, cuja quota de mercado passou, durante o mesmo período, de 2,5% para 4,3% (no 1º Trimestre de 2012: 4,4%, ou estagnaram ou sofreram redução de quota, sendo o mais penalizado a Sonae.com cuja quota de mercado passou, entre o 3º Trimestre de 2008 e o 4º Trimestre de 2011, de 20% para 14,3 (no fim do 1º Trimestre de 2012, baixou 13,9%).

A análise feita permite concluir que a Portugal Telecom ainda tem uma

posição dominante no segmento de mercado do STF (51,8% no fim do 1º Trim. 2012), embora esteja a perder quota de uma forma continua neste mercado, o que poderá pôr em causa, no caso dessa tendência não ser invertida, a sua posição de domínio atual. A confirmar não só a tendência referida mas o perigo que enfrenta este importante grupo económico de telecomunicações está também o facto de que, entre o 4º Trimestre de 2000 e o 4º Trimestre de 2010, *“a quota de acessos sofreu, segundo a “Informação Estatística do Serviço Telefónico Fixo – 4º Trimestre de 2010”, uma queda de 35 pontos percentuais”*.

Em relação aos acessos principais do Serviço Telefónico Fixo, no fim do 1º Trimestre de 2012, as quotas detidas pelos diferentes grupos eram as seguintes: Grupo PT:58,0%; Grupo ZON/TV Cabo:18,3%; Sonaecom/Optimus: 12,2%; Cabovisão: 5,8%; Vodafone: 4,4%. Portanto, o grupo PT domina este segmento de mercado, embora esteja a perder quota (entre o 1º Trimestre de 2011 e o 1º Trimestre de 2012, passou de 59,9% para 58,0% segundo a Informação Estatística da ANACOM).

Em relação ao tráfego de voz do STF (minutos), no fim do 1º Trimestre de 2012 , o grupo PT detinha uma quota de mercado de 55,2%, o grupo ZON/TV Cabo 20,1%, a Sonaecom/Optimus 11,9% , a Vodafone 6% e a Cabovisão 4,1%. Este indicador também mostra que o grupo PT é ainda o grupo dominante, embora esteja a perder quota de mercado (entre o 1º Trimestre de 2011 e o 1º Trimestre de 2012, passou de 59,2% para 55,2%)

5.3.2. O segmento de mercado do Serviço Telefónico Móvel (STM)

Após a introdução dos pré-pagos a taxa de penetração do STM tem crescido de uma forma rápida, o que determinou que, em 2010, Portugal com uma taxa 154,9 por 100 habitantes, fosse já o 2º país da UE27 com taxa mais elevada. Os dados seguintes revelam um crescimento permanente em Portugal.

Quadro 45– Número de assinantes por 100 habitantes em Portugal

ANO	Taxa de penetração por 100 habitantes
1995 (ano de introdução dos pré-pagos em Portugal)	3
1998	30
2001	80
2003	95,5
2004	100,4
2005	108,3
2006	115,4
2007	126,7
2008	140,3
2009	149,9
2010	154,9

FONTE : Situação das Comunicações - Julho 2010 - ICP-ANACOM

Segundo a ANACOM (Situação das Comunicações-2010), a taxa de penetração média na U.E.-27 era, em 2010, de 124,5 por 100 habitantes, portanto um valor bastante inferior ao de Portugal que continua a crescer.

A variação do número total de estações móveis (telefones) confirma o crescimento anterior verificado neste segmento de mercado.

Quadro 46– Número de estações moveis –STM

RUBRICA	4T2003	4T2004	4T2005	4T2006	4T2007	4T2008	4T2009	4 T2010
Nº total	10.003	10.571	11.368	12.236	13.447	14.953	15.929	16.474
Taxa de crescimento		5,7%	7,5%	7,6%	9,9%	11,2%	6,5%	3,4%

FONTE : Situação das Comunicações - Julho 2010 - ICP-ANACOM; Informação STM- 4º Trim.2010 - ANACOM

Em 7 anos, o numero de estações móveis (telefones) aumentou em 64,7%,

Neste segmento de mercado, a concentração observada em Portugal é muito elevada.

Quadro 47– Nível de concentração nos países da União Europeia nos STM-2008/2011

PAÍSES	QUOTAS DE MERCADO-2008			QUOTAS DE MERCADO-2011		
	Líder	Principal concorrente	Terceiro e outros	Líder	Principal concorrente	Terceiro e outros
Chipre	85,4%	14,6%	0,0%	73,8%	25,8%	
Eslovénia	60,4%	26,9%	12,7%	52,6%	29,2%	18,2%
Eslováquia	54,8%	39,9%	5,3%	44,6%	38,4%	16,9%
Letónia	58,1%	39,2%	2,7%	38,7%	26,4%	34,8%
Malta	53,0%	47,0%	0,0%	47,2%	41,2%	11,5%
Bulgária	49,5%	38,3%	12,2%	46,3%	34,9%	18,9%
Luxemburgo	46,4%	30,8%	22,8%	53,5%	33,7%	12,9%
Espanha	45,5%	31,1%	23,4%			
Roménia	44,8%	31,9%	23,3%	41,4%	30,9%	27,7%
França	43,6%	33,4%	23,0%	40,0%	31,9%	28,1%
Grécia	43,3%	33,6%	23,1%	52,6%	26,0%	21,3%
Bélgica	43,1%	33,6%	23,3%	41,0%	31,1%	27,9%
Hungria	42,8%	34,1%	23,1%	45,3%	32,0%	22,7%
Suécia	42,6%	31,7%	25,7%	41,4%	30,9%	27,7%
Irlanda	42,3%	32,5%	25,2%	39,4%	31,2%	29,4%
Áustria	41,8%	32,4%	25,8%	41,5%	31,1%	27,4%
Portugal	40,1%	35,4%	24,5%	43,7%	39,1%	17,2%
Dinamarca	39,8%	23,3%	36,9%	46,4%	26,2%	27,4%
Rep. Checa	39,6%	36,8%	23,6%	40,4%	36,1%	27,9%
Lituânia	39,3%	38,2%	22,5%			
Finlândia	39,0%	37,0%	24,0%	38,8%	37,2%	23,9%
Itália	38,8%	33,2%	28,0%	32,8%	31,2%	35,9%
Holanda	37,7%	26,4%	35,9%	40,0%	31,0%	29,1%
Alemanha	35,8%	33,5%	30,7%	32,9%	31,2%	35,9%
Polónia	33,1%	32,0%	34,9%	31,5%	28,5%	39,9%
Reino Unido	25,0%	22,2%	52,8%	32,4%	26,2%	41,4%

FONTE: Situação das Comunicações 2008 e 2011 – ANACOM

Como refere a própria ANACOM no seu relatório de 2009, “A concentração em Portugal é relativamente elevada. Apesar do líder em Portugal dispor da 8.ª quota de assinantes mais reduzida da UE, a soma das quotas dos dois principais operadores é a 8.ª mais elevada. Apenas os países que recentemente aderiram à UE e o Luxemburgo apresentam valores superiores” (2009: 198). E em 2011, o grau de concentração em Portugal aumentou ainda, tendo subido da 8ª para a 5ª mais elevada.

Entre 2008 e 2011, o grau de concentração em Portugal aumentou ainda mais, pois a quota da empresa líder (a TMN) passou de 40,1% para 43,7%, e a da principal concorrente, ou seja, a Vodafone subiu de 35,4% para 39,1%. O terceiro concorrente, que é a Optimus, perdeu quota de mercado, já que passou de 24,5% para 17,2%.

Os cinco grupos económicos a operar em Portugal neste segmento de mercado são a TMN — Telecomunicações Móveis Nacionais, S.A. do grupo Portugal Telecom; a Vodafone Portugal — Comunicações Pessoais, S.A., do grupo estrangeiro com o mesmo nome; a Optimus Telecomunicações, S.A. do grupo Sonae; e a ZON — TV Cabo Portugal, S.A., que utiliza a rede da Vodafone; e os CTT — Correios de Portugal, S.A., que utiliza a rede da

TMN.

Os dados dos Relatórios e Contas de 2010 revelam as posições dos diferentes grupos a operar neste segmento de mercado em Portugal e a Informação Estatística – Serviços Móveis referente ao 1º Trimestre de 2012 confirma essas posições.

Quadro 48– Quotas de clientes e de estações móveis das empresas de STM- 2007/2012

EMPRESAS	NÚMERO DE CLIENTES						Distribuição por prestador das estações móveis activas 1º Trimestre 2012	
	2007 Mil	2008 Mil	2009 Mil	2010 Mil	2007 % Total	2010 %Total	Número	% do Total
TMN (PT)	6.261	6.944	7.252	7.419	43,6%	44,1%	7.394.218	44,2%
Vodafone	5.209	5.639	5.952	6.135	36,3%	35,6%	6.474.123	38,7%
Optimus (Sonae)	2.894	3.192	3.433	3.604	20,1%	20,3%	2.626.453	15,7%
ZON	0	7	69	108	0,0%	0,0%	167.290	1,0%
CTT(*)							66.916	0,4%
TOTAL	14.364	15.782	16.706	17.266	100,0%	100,0%	16.729.000	100,0%

FONTE: Relatórios e Contas da TMN, Vodafone, Optimus, ZON e CTT - 2007-2010; (*) Utiliza a rede da TMN mas tem quase nula expressão – Informação Estatística –SM-1º Trim.2012-ANACOM

A Portugal Telecom, através da TMN, continua a ter uma posição dominante neste subsegmento de mercado tendo reforçado entre 2007 e 2010, já que a sua quota de mercado cresceu de 43,6% para 44,1%, enquanto a da sua principal concorrente – a Vodafone – diminuiu de 36,3% para 35,6%.

Os dados divulgados pela ANACOM referentes ao 1º Trimestre de 2012 confirmam a elevada concentração existente neste segmento de mercado. Tomando como base as "Estações móveis/Equipamentos de utilizador de planos pós-pagos, pré-pagos e híbridos ativos" a distribuição pelos diferentes operadores era, segundo a "Informação Estatística – Serviços Móveis – 1º Trimestre de 2012", a seguinte: TMN:44,2%; Vodafone: 38,7%; Optimus: 15,7%; ZON:1%; e CTT:0,4%.

5.3.3. O segmento de mercado dos Serviços de Televisão por Subscrição (TVS)

O segmento de mercado de televisão por subscrição tem crescido muito em Portugal, como os dados divulgados pela ANACOM revelam.

Quadro 49– Serviço de televisão por subscrição – Milhares – 2010/1ºTrim.2012

RÚBRICAS	4T00	4T01	4T03	4T04	4T05	4T06	4T07	4T08	4T09	4T10	1º Trim 2012	Variação 2010-1ºT12
Alojamento cablados				3.631	3.773	3.825	4.026	4.215	3.990	4.058		
Assinantes por 100 hab.				12,8	13,2	13,4	14	13,5	13,9	13,5		
TV Cabo	925	1.119	1.335	1.343	1.400	1.421	1.489	1.475	1.452	1.438	1.480	60%
TV Satélite Fibra ótica	132	224	341	375	394	436	484	586	645	670	740 307	460,6 %
Outras Tecnologias					0,1	3	42	225	432	665	587	
TOTAL	1.057	1.343	1.676	1.718	1.794	1.860	2.015	2.286	2.529	2.773	3.114	195%

FONTE : Situação das Comunicação - 2007, 2008, e 2009, Informação 4ºTrim.2010 e 1º Trimestre de 2012
Situação Comunicações 2010- ICP-ANACOM

Entre 2000 e o 1º Trimestre de 2012, o número de assinantes de serviços de televisão aumentou em 194,6%, mas foram precisamente os serviços de “TV por satélite” e de “Outras Tecnologias” que mais contribuíram para este aumento, o que determinou que, no 1º Trimestre de 2012, a quota de mercado de “TV por cabo” tivesse descido para 47,5%, quando no 4º Trimestre de 2000 era de 87,5%.

A nível de receitas tem-se verificado um crescimento contínuo e importante.

Quadro 50 – Receitas da televisão por subscrição no período 2005-2011

ANOS	Receitas de TV por cabo Mil euros	Receitas televisão por satélite Mil euros	Outras Tecnologias Mil euros	Receitas televisão por subscrição Mil euros	Variação anual em %	% Receitas TV cano no total
2005	344.055	127.246	13	471.314		73,0%
2006	366.616	129.597	572	496.785	5,4%	73,8%
2007	392.701	144.820	5.718	543.239	9,4%	72,3%
2008	410.189	163.862	31.649	605.700	11,5%	67,7%
2009	421.310	177.425	179.648	778.383	28,5%	54,1%
2010	417.130	183.160	279.457	879.747	13,0%	47,4%
2011				1.166.055	32,5%	
Var.2005-11				+147,4%		

FONTE: Situação Comunicações 2009 e 2010 – ANACOM

Entre 2005 e 2011, as receitas do serviço de televisão por subscrição aumentaram 147,4%, tendo crescido significativamente mesmo depois de 2007, apesar da crise e da redução do número de assinantes da televisão por cabo.

O serviço de televisão por subscrição abrange os serviços de distribuição de TV suportados em redes de distribuição por cabo, em redes de distribuição por satélite (Receção de satélite doméstica (DTH)), na rede telefónica pública comutada, em redes de fibra ótica e em frequências hertzianas, ou seja, as denominadas “Outras tecnologias”. O serviço *Mobile TV* é apresentado no capítulo referente aos serviços móveis.

E foram precisamente os serviços de “Televisão por satélite” (+43,9%) e de “Outras tecnologias “ que mais cresceram pois o aumento nas receitas de “televisão por cabo” foi apenas de 21,2%.

Em 2011, de 1.166,1 milhões de euros de receitas, 340,1 milhões de euros tiveram como origem ofertas *stand-alone*; 138,4 milhões de euros ofertas *double play*. Os restantes 687,6 milhões estão associados a pacotes *triple-play* (*Situação das Comunicações 2011, ANACOM*).

As quotas de mercado detidas pelos diferentes grupos têm registado a seguinte variação.

Quadro 51– Quota de mercado dos diferentes operadores de TV por subscrição-2007/2012

EMPRESAS / GRUPO	2007	2008	2009	2010	2011	2012 1º Trim
Grupo ZON TV CABO ^[1]	78,4%	72,3%	64,4%	57,9%	53,9%	52,8%
ZON Açores	4,5%	3,8%	3,1%	2,7%	2,4%	2,3%
ZON TV Madeirense	4,4%	4,0%	3,5%	3,1%	2,8%	2,6%
ZON Multimédia	69,5%	60,5%	57,9%	52,2%	48,8%	47,9%
TV Tel	-	2,8%	-			
Bragatel	-	0,5%	-			
Pluricanal Leiria	-	0,4%	-			
Pluricanal Santarém	-	0,3%	-			
PT Comunicações	1,0%	13,6%	23,0%	29,9%	35,0%	36,1%
Cabovisão	14,9%	12,4%	10,2%	9,4%	8,6%	8,4%
TV Tel	-	-	-			
AR Telecom	0,6%	1,0%	0,9%	0,9%		
Sonaecom	-	0,5%	1,0%	1,1%	1,2%	1,2%
Vodafone		0,3%	0,3%	0,7%	1,2%	1,3%
Outros prestadores alternativos	2,0%	0,1%	0,1%	0,2%	0,1%	0,1%

FONTE: Situação das Comunicações 2008, 2009, 2010 e 2011, Informação Estatística -1ºTrim 2012- ANACOM

No segmento de mercado do serviço de TV por subscrição, o grupo ZON continua a ter uma posição dominante, apesar da sua quota de mercado ter diminuído de 78,4% para 53,9% (-24,5 pontos percentuais) entre 2007 e 2011, enquanto a PT Comunicações viu a sua quota de mercado aumentar de 1% para 35% (+34 pontos percentuais) durante o mesmo período. No 1º Trimestre de 2012, as tendências anteriores continuaram.

Em relação à distribuição dos assinantes de televisão por cabo (48,6% do total dos assinantes), a repartição por operador em 2011 era, segundo a ANACOM (*Situação das comunicações em 2011*), a seguinte:

- Grupo ZON/TV Cabo : 82%
- Cabovisão : 17,7%

Em 2011, na repartição dos assinantes de televisão por DTH (23,5% do total de assinantes) cabia ao Grupo ZON/TV Cabo uma quota de 59,7%, e ao

grupo PTC 40,3%; na distribuição dos assinantes de televisão sobre fibra ótica por FTTH/B (8,8% do total dos assinantes) cabia à PTC uma quota de 83,4%, à Optimus 9,3% e à Vodafone: 7,3%; em relação ao serviço da TVS sobre ADSL a PT detinha uma quota de 95,3%, a Vodafone de 2,7%, e a Optimus 2,5% em 2011.

5.3.4. O segmento de mercado dos Serviços de Acesso à Internet (SAI)

O subsegmento de mercado de “acesso à Internet” tem crescido muito em Portugal, como revelam os dados da ANACOM.

Quadro 52– Acesso à Internet – Número de clientes - 2000/2011

RÚBRICAS	4T00	4T01	4T03	4T04	4T05	4T06	4T07	4T08	4T09	4T10	2011
Clientes acesso fixo à Internet – Milhares	338	467	904	1.224	1.436	1.580	1.612	1.676	1.898	2.104	2.200
Clientes Banda Larga com acesso móvel – ativos – Milhares							660	1.161	2.170	2.579	2.940
Taxa penetração banda larga fixa (*)	0,3	1,0	4,8	7,9	11,0	13,4	14,2	15,4	17,5	19,5	20,6
Taxa penetração banda larga móvel (*)							6,2	6,9	20,4	24,2	26,2

FONTE: Informação Estatística – Trimestral e Situação das comunicações -2010 e- 2011-ANACOM

Em 11 anos (2000/2011), o número de clientes com acesso fixo à Internet aumentou 6,5 vezes. E com acesso móvel cresceu 4,4 vezes entre o 4º Trimestre de 2007 e 2011. Como consequência, a taxa de penetração (número de clientes por 100 habitantes) atingiu, em 2011, 20,6 em relação à banda larga fixa e 26,2 relativamente à banda larga móvel.

Os dados que se apresentam seguidamente divulgados em 2011 pela ANACOM no seu relatório “Situação das Comunicações – 2010” mostra a taxa de penetração em Portugal e nos países da União Europeia.

Taxa de Penetração do Serviço de Acesso Fixo à Internet							
Portugal	16,0	19,0	22,0	27,0	29,0	33,0	38,0
UE 27 / EU 27	22,6	29,6	33,4	38,3	43,0	47,9	52,4
Taxa de penetração do Serviço de Acesso à Internet em Banda Larga							
Portugal	7,9	11,0	13,4	14,2	15,4	18,6	20,5
UE 27 / EU 27			16,2	20,2	22,7	23,7	26,6

FONTE: Situação das Comunicações - 2010 - ANACOM

Apesar do crescimento rápido da taxa de penetração dos serviços de acesso à internet em Portugal ele continua a ser inferior à média da União Europeia.

Em relação à taxa de penetração residencial do SAI a situação já era

diferente. Segundo a “Situação das Comunicações – 2011 “ da ANACOM, em 2011 a taxa de penetração já atingia 58%, sendo 57% correspondente à banda larga. Por classes sociais, no 4º Trimestre do mesmo ano a situação era a seguinte: Classe Alta: 90,5%; Classe Média Alta: 87,4%; Classe Média: 78,8%; Classe Média Baixa : 64,7%; e Classe Baixa: 28%. Total:64,6%

Neste segmento de mercado de banda larga- acesso fixo, o grupo PT continua a ter uma posição dominante como revelam os dados divulgados pela ANACOM

Quadro 53– Acesso à Internet – Quota de clientes de banda larga (acesso fixo)-2007/2011

GRUPOS	1ºTrim. 2007	4ºTrim. 2007	2009	2010	2011
Grupo PT	70,4%	40,4%	44,5%	46,9%	49,4%
PT.COM	44,9%	38,4%		-	
TV Cabo	23,6%	-	-	-	
PT Prime	0,4%	0,5%	2,2%	1,9%	1,4%
Cabo TV Madeirense	1,4%	-	-	-	
Cabo TV Açoreana	0,0%	-	-	-	
PT Wi-Fi (1)	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
PT Comunicações	0,0%	1,4%	42,2%	44,9%	48,0%
Grupo ZON TV Cabo	-	26,5%	31,9%	32,5%	33,0%
TV Cabo (3)	-	24,4%	29,6%	30,1%	30,5%
CaboTV Madeirense	-	1,6%	1,5%	1,5%	1,6%
Cabo TV Açoreana	-	0,5%	0,8%	0,9%	0,9%
TV Tel	-	-	-	-	
Bragatel (3)	-	-	-	-	
Pluricanal Leiria (3)	-	-	-	-	
Pluricanal Santarém (3)	-	-	-	-	
Cabovisão	10,5%	10,9%	7,8%	7,9%	7,2%
Grupo Sonae.com		16,4%	9,1%	6,6%	5,4%
Sonaecom	9,6%	15,6%	9,1%	6,6%	5,4%
Tele 2	0,2%	0,8%	-	-	
AR TELECOM	0,5%	1,1%	1,4%	1,2%	0,1%
Vodafone	0,2%	0,9%	4,2	4,2%	4,2%
ONITELECOM	5,6%	0,4%	0,3%	0,3%	0,1%
Outros Prestadores Alternativos	1,4%	1,5%	0,7%	0,6%	0,6%

FONTE: Estatísticas Trimestrais - Acessos à Internet; 2009-2011- Situação das Comunicações em Portugal- 2011-- ANACOM

[1] Na sequência da Fusão, a TMN, todos os direitos e obrigações da PT Wi-Fi.

[2] A ZON Multimédia integra desde Novembro de 2008, as empresas adquiridas ao Grupo Parfitel (Bragatel, Pluricanal Leiria e Pluricanal Santarém), assim como a TVTel.

[3] No dia 31 de Julho de 2009, ocorreu a fusão por incorporação na ZON TV CABO das sociedades TV Tel, Bragatel, Pluricanal Santarém e Pluricanal Leiria.

[4] No passado dia 2 de Janeiro de 2009 realizou-se a fusão por incorporação da empresa Telemilénio – Telecomunicações, Sociedade Unipessoal, Lda (Tele2) na Sonaecom – Serviços de Comunicações, S.A.

Com “spin-off” da TV Cabo da PT em 2007, e com a criação da nova empresa ZON, a Portugal Telecom perdeu uma importante parte da quota que tinha neste segmento de mercado, embora continuasse a ser o grupo com uma posição dominante com 40,4% de quota no fim do 4º Trimestre de 2007. A partir deste ano, a PT ganhou quota de mercado, não à custa da ZON, cuja quota aumentou, entre 2007 e 2011, de 26,5% para 33%, mas

de outros operadores, nomeadamente da Sonaecom e da Cabovisão. Em 2011, a PT tinha já uma quota de mercado de 49,4% sendo o grupo dominante neste segmento de mercado, seguido da ZON com uma quota de 33%. No fim do 1º Trimestre de 2012, a quota do grupo PT tinha aumentado para 50,1%, a do grupo ZON diminuído para 32,8%. Em tráfego, no fim do 1º Trimestre de 2012, o grupo PT detinha uma quota de 45,8%, o grupo ZON 38,1%, a Optimus 5,3%, a Vodafone 4,9% e a Cabovisão: 4,5%.

O segmento da banda larga móvel repartia-se da seguinte forma.

Quadro 54– Acesso à Internet – Quota de clientes de banda larga móvel- 2010/2012

GRUPOS	1º Trimestre 2010	4º Trimestre 2010	4º Trimestre 2011	1º Trimestre 2012
TMN	50,8%	45,8%	41,8%	41,1%
Optimus	26,7%	27,9%	29,3%	28,9%
Vodafone	20,2%	21,9%	25,3%	26,0%
ZON	2,3%	4,4%	3,7%	3,9%

FONTE. Informação Estatística -4º Trim.2010 e 1º Trimestre de 2012-ANACOM

Embora ainda com uma posição dominante no subsegmento de mercado de banda larga móvel com uma quota de 41,1% no 1º Trimestre de 2012, a TMN do grupo PT tem perdido mercado (entre o 1º Trimestre de 2010 e o 1º Trimestre de 2012 perdeu 9,7 pontos percentuais de quota de mercado).

5.3.5 Os serviços Multiple play (telefone, internet e TV)

A prestação de serviços *Triple play* (3 serviços) ou *Double play* (2 serviços) tem crescido de uma forma significativa. Segundo a ANACOM (“Situação das Comunicações de 2011”), a repartição, em 2011, era seguintes: Grupo ZON/TV cabo: 42,0%;PT Comunicações:38,3%; Cabovisão:11,5%; Vodafone: 4,3%; e Optimus: 3,9%.

5.3.6 O segmento de Serviços Postais (SP)

O segmento de mercado dos “Serviços Postais” é extremamente importante não só pelo volume de objetos que movimenta e pela importância das receitas que gera mas fundamentalmente pela posição estratégica que tem em termos de comunicações quer entre pessoas quer entre organizações.

Os dados divulgados pela ANACOM mostram a importância deste mercado quer como gerador de receitas, quer a forma como ele se reparte entre o operador público e os operadores privados.

Quadro 55- Tráfego postal – por serviço - Milhares de objetos

RÚBRICAS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tráfego Postal -Total	1.288.184	1.288.892	1.224.978	1.238.571	1.226.145	1.167.665	1.129.727
Serviços de Correio Expresso	13.895	15.728	16.300	17.752	19.800	23.663	26.002
Serviços não enquadrados na categoria de Correio Expresso	1.274.289	1.273.164	1.208.678	1.220.819	1.206.345	1.144.002	1.103.725
Serviços não enquadrados / Tráfego Postal Total	98,9%	98,8%	98,7%	98,6%	98,4%	98,0%	97,7%

FONTE: Situação das Comunicações - 2010- ICP-ANACOM

Os designados “serviços não enquadrados na categoria de correio expresso”, que inclui nomeadamente o correio normal, representavam, em 2004, 98,9% do tráfego postal total e, em 2010, 97,7%, portanto em seis anos sofreu uma redução de apenas 1,2 pontos percentuais.

De acordo com dados divulgados pela ANACOM, o grupo estatal CTT concorre com 61 prestadores habilitados a nível dos “serviços de correio expresso”, e com 10 a nível “Não expresso”, ocupando uma posição de domínio diferente em cada um destes subsegmentos de mercado.

Quadro 56- Quotas de tráfego postal – por serviços – 2005/2011

TRÁFEGO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
SERVIÇO EXPRESSO							
Grupo CTT	43,1%	45,8%	46,1%	44,5%	41,6%	34,6%	32,2%
Outros operadores	56,9%	54,2%	53,9%	55,5%	58,4%	65,4%	67,6%
SERVIÇO NÃO ENQUADRADOS EM EXPRESSO							
Grupo CTT	99,6%	99,5%	99,4%	99,1%	99,0%	98,9%	98,7%
Outros operadores	0,4%	0,5%	0,6%	0,9%	1,0%	1,1%	1,3%

FONTE: Situação das Comunicações- 2011 – ANACOM

Por serviços de tráfego postal, o grupo CTT é claramente dominante “nos serviços não enquadrados em correio expresso”, como uma quota de mercado de 98,7% em 2011, embora esteja a perder quota de mercado mas de uma forma muito lenta (entre 2005 e 2011, perdeu apenas 0,9 pontos percentuais). Em relação ao “Serviço expresso”, o grupo CTT embora ainda tenha uma quota importante – 32,2% em 2011 – também tem perdido quota de mercado mas de uma forma mais rápida (entre 2005 e 2011, perdeu 10,9 pontos percentuais). Contrariamente ao que sucede com o “serviços não enquadrados em expresso”, no “serviço expresso” a posição de domínio do grupo CTT é muito menor.

Quadro 57- Operadores do “serviço expresso” e respetivas quotas de mercado 2007/2011

	2007	2008	2009	2010	2011
CTT Expresso	46,1%	44,5%	41,6%	34,6%	32,2%
Chronopost	29,2%	27,7%	31,4%	28,8%	30,7%
Grupo Rangel	1,3%	1,2%	1,8%	12,2%	12,3%
Rangel/Fedex	1,3%	1,2%	0,9%	0,8%	0,8%
Rangel II	-	-	0,9%	11,4%	11,5%
Adicional	-	4,8%	6,5%	6,5%	6,4%
DHL	7,5%	6,3%	5,3%	4,7%	4,3%
Grupo Nacex	0,4%	1,8%	2,4%	2,8%	3,3%
Logista	0,1%	0,2%	0,6%	0,8%	1,0%
Iberperimetro	-	0,1%	0,3%	0,4%	0,6%
Outras Nacex	0,2%	1,5%	1,5%	1,5%	1,8%
TNT Express	4,8%	4,1%	3,7%	3,3%	3,2%
UPS	3,3%	3,1%	2,8%	2,4%	2,5%
Grupo SEUR	3,8%	3,5%	2,1%	2,5%	2,4%
Lisespo	3,8%	3,5%	2,1%	2,5%	2,4%
Transportes Ochoa	2,6%	2,1%	1,8%	1,6%	1,9%
Outros	0,9%	0,9%	0,7%	0,7%	0,9%

Unidade: %

Fonte: ICP-ANACOM

Apesar dos CTT ainda ser o grupo com a quota mais elevada do segmento de mercado “serviços expresso” em 2011 (32,2%), este grupo está a perder rapidamente a sua posição dominante (entre 2006 e 2011, perdeu 13,9 pontos percentuais) em benefício dos concorrentes, mas nomeadamente do grupo Chronopost cuja quota de mercado aumentou, entre 2007 e 2011, de 29,2% para 32,2% (+ 3 pontos percentuais).

Com a privatização dos CTT, como consta do “Memorando de entendimento” do FMI/BCE/UE, de Maio 2011, um sector estratégico para o país passará para o controlo privado.

5.3.7 Os grupos económicos dominantes no sector das comunicações e o nível de concentração neste sector

Os dados seguintes permitem realizar a consolidação das posições de cada grupo em cada segmento de mercado.

Quadro 58- Receitas dos principais grupos de comunicação e percentagem que representam em relação às receitas totais do sector de comunicações

PRINCIPAIS GRUPOS	RECEITAS DE SERVIÇOS COMUNICAÇÕES					
	Milhões de euros				% do TOTAL do subsector (electronicas ou postais)	
	2007	2008	2009	2010	2007	2010
1-PORTUGAL TELECOM						
Rede fixa	1.962	1.931	1.948	1.929	23,4%	23,0%
Rede Móvel-TMN	1.543	1.602	1.518	1.388	18,1%	16,5%
PT-TOTAL	3.505	3.533	3.466	3.317	41,5%	39,5%
VIVO		3.034	3.138			
2- VODAFONE						
Rede fixa				103		1,2%
Rede Móvel	1.511	1.393	1.325	1.238	17,7%	14,7%
3 – SONAECON						
Rede Móvel - Optimus	579	589	607	593	6,8%	7,2%
Rede Fixa	255	291	245	238	3,0%	2,8%
Jornal Público	33	32	30			
SSI	80	120	150	143		
SONAECON-TOTAL	947	1.032	1.032	973	11,1%	11,6%
4- ZON						
TV subscrição, banda larga. voz	630	678	730	524	7,4%	6,2%
Rede móvel			69	108		1,3%
Rede fixa (*)				262		3,1%
Audiviauais	62	64	62	73		
Exibição cinematográfica	46	49	54	62		
ZOM-TOTAL	738	791	915	1.028	8,7%	12,2%
5- CTT (**)						
Serviços Postais (Correio)	622	629	573		7,4%	
CEP-Expresso e encomendas	137	146	147		1,6%	
Dados e documentos	23	25	103		0,3%	
CTT-TOTAL	783	857	820	802	69,0%	72,9%
SECTOR COMUNICAÇÕES					% do SECTOR	
1- Subsector Serviços Postais(***)	1.134	1.169	1.128	1.100	11,7%	11,6%
2- Subsector Comunicações electrónicas (***)	8.528	8.386	8.525	8.400	88,3%	88,4%
TOTAL SECTOR (***)	9.662	9.555	9.653	9.500	100,0%	100,0%

(*) A ZON não disponibiliza valores individualizados da "rede fixa". Estão incluídos na receita do "Triple Play". Fizemos uma estimativa apenas para 2010. Nos outros anos não foi feita qualquer individualização

(**) O Relatório e Contas de 2010 ainda não foi divulgado. Tivemos de fazer uma estimativa para o ano de 2010 com base nas contas do 1º semestre de 201

(***) Os valores de 2010 são estimativas devido ao facto da ANACOM ainda não ter divulgado o Anuário do Sector de Comunicações de 2010

FONTE : Relatórios e Contas das empresas -2008-2010; O Total Sector, com exceção de 2010 que é uma estimativa, é do Anuário do Sector de Comunicações em Portugal-2009 - ANACOM

Tomando como base os proveitos obtidos por cada um dos grupos económicos a operar no sector das comunicações em Portugal, e tendo

mesmo em conta as limitações da informação disponibilizada quer pelas empresas, que não apresentam nas suas contas os dados devidamente individualizados por segmentos de mercado, quer pela ANACOM é possível tirar já algumas conclusões importantes:

1. No sector de comunicações a Portugal Telecom ocupava uma posição de domínio destacada com cerca de 34,9% das receitas totais deste sector em 2010 seguida, a grande distância, pela Vodafone com 13%, pela ZON com 10,8%, pela Sonaecom com 10,2% e pelo grupo CTT com 8,4% do total das receitas do sector de comunicações em 2010;
2. Em 2010, no segmento de mercado das “Comunicações eletrónicas”, a Portugal Telecom obtinha 23,6% das receitas deste segmento através da sua “rede fixa” e 16,5% por meio da “rede móvel”, enquanto as receitas do grupo Vodafone, o seu maior concorrente, na “rede fixa” representavam apenas 1,2% das receitas obtidas por todos os operadores neste segmento de mercado, as receitas que obtinha por meio da “rede móvel” representava 14,7%
3. Finalmente, no segmento de mercado dos “Serviços Postais” é o grupo CTT que tem uma posição de claro domínio tendo arrecadado, em 2010, cerca de 72,9% das receitas deste segmento de mercado.

A análise feita com base nas receitas obtidas por cada um dos principais grupos económicos que dominam o sector de comunicações – Portugal Telecom, Vodafone, Sonae, ZON e CTT – confirma a análise anterior feita por segmentos do mercado das comunicações em Portugal, de que estes cinco grupos económicos têm uma posição dominante, embora a posição de domínio varie de segmento para segmento sendo, no entanto, o grupo Portugal Telecom aquele que tem uma posição de domínio em maior número de segmentos de mercado.

5.3.8 Entidades que detêm as “participações qualificadas” do sector e a centralização do capital no sector das comunicações em Portugal 2005/2012

O quadro seguinte, construído com dados divulgados pelas próprias empresas nos seus Relatórios e Contas anuais ou nos seus “site”, permite ficar a conhecer que entidades dominam os cinco principais grupos económicos do sector de comunicações em Portugal, assim como as alterações verificadas no período 2005-2010.

Quadro 59– Participações qualificadas nas empresas de comunicações em Portugal

GRUPOS ECÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS		
	EM 2005	EM 2008	EM 2010
CTT	Estado (1)= 100%	Estado (1)=100%	Estado (1)= 100%
PORTUGAL TELECOM	Telefónica: 9,96%; Brandes Investments Partners: 8,51%; BES:8,36%; Capital Group Companies: 5,6%; CGD: 5,04%; Cinvest: 2,58%; Fidelity Group: 2,09%; Telexpress:2,04% => SOMA(9)= 44,2%	Telefonica: 10%; Brandes Investments Partners: 9,48%; Grupo Espirito Santo:9,34%; CGD: 7,28%; Ongoing: 5,35%; BBVA:2,58%; Visabeira:2,01%; Controlinvest Com. 2,17%; Taube Hodson Stonex Partnes: 2,06%; Ontario Teachers Pension Plan: 2% => SOMA (10)= 52,19%	Capital Research and Mangement :10,09%; Brandes Investments Partners: 5,24%; Grupo Espirito Santo:9,95%; CGD: 6,26%;Telefónica:2,02%;RS Holding,SGPS: 6,77%; Grupo Barclays:2,94%; Visabeira:2,64%;Deutsche Bank: 2,46%; BlackRock Inc.2,35%; Controlinvest International: 2,28%; Norges Bank: 4,94%; The Income Fund of America: 5,03%;TPG-Axon Capital Management:4,23%; The Royal Bank of Scotland:2,2%; <i>Europacific Growth Fund</i> :2,01%; UBS AG: 2%=> SOMA(18)= 73,41%
VODAFONE	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91%,068%	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91%,068%	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91%,068%
ZON	Portugal Telecom, SGPS:58,49%; BES:7,65%; BPI: 4,12%; Santander Totta: 9,98%; Coaney Inv. Ltd.: 2,24%=> SOMA (5) =82,48%	CGD:15,9%; BPI:7,74; Cinvest:5,79%; Telefónica:5,46%; Espirito Santo Irmão, SGPS:5%; Cofina,SGPS:4,91%; F.José.Berardo:4,34%; BES:3,98%, Joaquim Alves Oliveira:3,71%; Ongoing Strategy: 3,16%; Visabeira:2,15%; ESAF:2,1%, grupo SGC, SGPS:2%;BES Vida:1,9%; Metalgest, SGPS:1,29%=> SOMA(15)=68,62%	CGD: 10,93%; Kento Holding Limited :10%; BPI:7,76%; Telefonica: 5,46%; Espirito Santo Irmãos:5%; Cofina, SGPS: 4,91%; Joaquim Alves Oliveira: 4,84%; Fundação José Berardo:4,34%; Ongoing Strategy Inv.: 3,45%; BES: 2,25%; Cinvest, SGPS: 2,82%; Visabeira, SGPS:2,15%; SGC, SGPS:2%; ESAF:1,97%; BERS Vida: 1,85%; Credit Suisse:1,83%; Metalgest,SGPS: 1,29%; Estêvão Neves,SGPS:2,94% => SOMA (18)= 75,79%
SONAE.COM (Optimus:ST M;Clix:STF; Público, SSI tudo a 100%)	Sonae,SGPS: 62,56%; France Telecom:23,7%=> SOMA(2)= 86,26%	Sonae SGPS: 53,17%; France Telecom: 20%; EDP: 7,96%; => SOMA (3)= 81,07%	Sontel BV: 50,07%; Atlas Service Belgium : 20%; Millennium BCP: 3,41%; Sonae Inv.BV: 2,87%; Santander Asset Mangement 2,02%; Sonae,SGPS: 0,23%; Epanor Inv. SGPS: 0%=> SOMA (7)=78,6%
Cabovisão	Cogeco Cable (Canadá): 100%	Cogeco Cable (Canadá): 100%	Cogeco Cable (Canadá): 100%

FONTE: Relatórios e Contas 2005, 2008, 2009 e 2010, e informação disponível nos “sites” das empresas

No início de 2012, a estrutura acionista da Portugal Telecom já era diferente da constante do quadro anterior, tendo o grupo BES aumentado a sua participação para 12,88%; a RS Holding, controlada por Isabel dos Santos, detinha 10,5%; a Telemar, um grupo brasileiro, 10%; a CGD (antes da privatização) 6,25%; o Norges Bank, um banco estatal da Noruega,

4,96%; a Capital Research e Management, um grupo americano, 4,79%; o UBS, um banco suíço, 4,69%; o Brandes investments Partners, americano, 2,87%; o Barclays 2,81%; Europacific Growth Fund, um fundo americano, 2,57%; grupo Visabeira, português, com 2,64%; BlackRock, americano, com 2,35%; e Controlinvest, português, com 2,28%; portanto, as principais alterações verificadas foram o reforço do BES, que passou a ser o maior acionista, a entrada de Isabel dos Santos que passou a deter 10,5% do capital da PT e do grupo brasileiro Telemar que detém 10%.

No grupo ZON, as alterações na estrutura acionistas, após 2010, também foram importantes detendo a JADEIUM, BV e a KENTO, duas empresas controladas por Isabel dos Santos, 18,8% e mais 10% (28,8%) do capital da ZON; seguia-se a CGD (antes da privatização) com 10,88%; o BPI com 7,55%; o BES 4,98%; ESAF (grupo BES) ; 1,97%; o BES Vida com 1,85%; a J F Oliveira: 4,98%; Fundação Berardo com 4,34% e a Metagest com 1,29%; Ongoing: 3,29%; Estevão Neves: 2,94%; Visabeira: 2,15%; Norges Bank: 2,06%; e o Grupo SGC com 2%; portanto, a alteração mais significativa foi o reforço das participações detidas por duas empresas pertencentes a Isabel dos Santos JADEIUM e KENTO – que, em conjunto, detêm 28,8% do capital da ZON, transformando-se assim na maior acionista desta empresa.

Nos restantes grupos, as alterações não modificaram, no essencial a estrutura acionista da Vodafone, da Sonae.com, e da Cabovisão.

A primeira conclusão que se tira dos dados anteriores é que, excetuando os casos dos grupos CTT, Vodafone e Cabovisão, com um único acionista cada um deles, nos restantes grupos verificaram-se alterações importantes nas estruturas societárias no período 2005-2012 e, consequentemente, instabilidade acionista inevitavelmente com efeitos a nível da gestão estratégica e operacional.

Em segundo lugar, várias entidades têm participações qualificadas em vários grupos. São os casos da Telefónica, CGD, BES, Controlinvest, Visabeira que têm participações simultaneamente na Portugal Telecom e na ZON o que naturalmente aumenta o poder dessas entidades..

Em terceiro lugar, a quase totalidade das participações qualificadas são detidas por grupos económicos a operar em Portugal ou estrangeiros o que, por um lado, cria alianças e, por outro lado, reforça o seu poder sobre a economia e a sociedade portuguesa, e sobre o poder político em Portugal (Telefónica, BES, Barclays, Deutsche Bank, Norges Bank, Royal Bank of Scotland, etc.).

Em quarto lugar, muitas das entidades com participações qualificadas nas grandes empresas de comunicações a operar em Portugal são “fundos” ou entidades com objetivos semelhantes (exs.: Brandes Investments Partners, Ongoing Strategy, Barclays, Visabeira, Controlinvest Internacional, Fundação Berardo, Metagest SGPS, ESAF, E.S. Irmãos, Kento Holding, Norges Bank, etc.), cuja estratégia principal é obter ganhos elevados em períodos curtos de tempo, não estando normalmente interessados com o desenvolvimento estratégico da empresa e, consequentemente, muito menos com o

desenvolvimento sustentado e equilibrado do país onde investiram.

Finalmente, observou-se, mesmo em relação aos grupos económicos com origem em Portugal, a transferência da participação para empresas criadas no estrangeiro, como é o caso do grupo Sonae, que transferiu a participação que tinha na Sonaecom, através da Sonae SGPS, para a Sontel BV e Sonae Inv. BV, empresas do grupo criadas na Holanda, certamente para reduzir os impostos pagos em Portugal.

Uma estratégia com o mesmo objetivo observou-se com o grupo BES que, entre 2010 e 2011, aumentou a sua participação na Portugal Telecom, de 9,95% para 10,03%, e a RS Holding, controlada por Isabel dos Santos, que subiu a sua participação de 6,77% para 10,05% para poderem usufruir do regime fiscal previsto na alínea c) do nº1 do artº 51º do IRC (*“Na determinação do lucro tributável das sociedades comerciais ou civis sob forma comercial, cooperativas e empresas públicas, com sede ou direção efetiva em território português, são deduzidos os rendimentos, incluídos na base tributável, correspondentes a lucros distribuídos, desde que sejam verificados os seguintes requisitos: c) A entidade beneficiária detenha diretamente uma participação no capital da sociedade que distribui os lucros não inferior a 10 % e esta tenha permanecido na sua titularidade de modo ininterrupto, durante o ano anterior à data da colocação à disposição dos lucros ou, se detida há menos tempo, desde que a participação seja mantida durante o tempo necessário para completar aquele período”*). Até 31.12.2011, estava sujeita ao mesmo regime as entidades beneficiárias que tivessem, pelo menos, uma participação de 25 milhões de euros no capital da sociedade que distribui os lucros, condição esta que desapareceu com a publicação da Lei do Orçamento de Estado de 2011 (artº 99 da Lei 55-A/2010).

5.3.9 Controlo das “participações qualificadas” do sector das comunicações em Portugal pelo capital estrangeiro – 2005/2012

Uma dos mitos também utilizados para justificar a privatização maciça de empresas públicas estratégicas em Portugal foi que, com isso, se criaria grupos competitivos nacionais indispensáveis ao aumento da competitividade da economia portuguesa e ao desenvolvimento do país. No caso da venda da empresa brasileira de STM “VIVO” à Telefónica, teve-se uma prova concreta de como funciona o “grupo duro nacional” que, perante uma oferta tentadora da Telefónica no valor de 7.100 milhões para adquirir a VIVO, o “grupo duro nacional” na Portugal Telecom se desmoronou e parte dele (BES e Ongoing) votou na assembleia de acionistas pela venda.

O quadro seguinte, com as “participações qualificadas” do sector das comunicações detidas já pelo capital estrangeiro, completa a informação.

Quadro 60- Participações qualificadas nas empresas de comunicações em Portugal detidas por capital estrangeiro

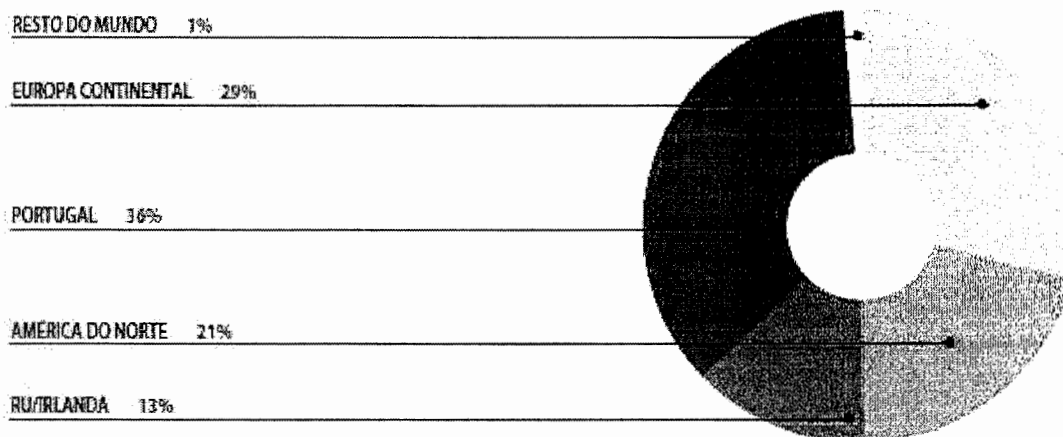
GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS DETIDAS POR CAPITAL ESTRANGEIRO		
	EM 2005	EM 2008	EM 2010
CTT	0%	0%	0%
PORTUGAL TELECOM	Telefónica: 9,96%; Brandes Investments Partners: 8,51%; Capital Group Companies: 5,6%; Fidelity Group: 2,09%; Telexpress: 2,04% => SOMA: 28,2%	Telefónica: 10%; Brandes Investments Partners: 9,48%; BBVA: 2,58%; Taube Hodson Stonex Partners: 2,06%; Ontario Teachers Pension Plan: 2% => SOMA= 26,12%	Capital Research and Management :10,09%; Brandes Investments Partners: 5,24%; Telefónica: 2,02%; RS Holding, SGPS: 6,77%; Grupo Barclays: 2,94%; Deutsche Bank: 2,46%; BlackRock Inc.: 2,35%; Norges Bank: 4,94%; The Income Fund of America: 5,03%; TPG-Axon Capital Management: 4,23%; The Royal Bank of Scotland: 2,2%; Europacific Growth Fund: 2,01%; UBS AG: 2%=> SOMA(13)= 52,28%
VODAFONE	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91,068%	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91,068%	Vodafone holding Eurpep: 55,892%; Vodafone Group Plc: 35,176% => (2)= 91,068%
ZON	Santander Totta: 9,98%; Coaney Inv. Ltd.: 2,24%=> SOMA =12,22%	Telefónica: 5,46%;=> SOMA: 5,46%	Kento Holding Limited :10%; Telefónica: 5,46%; Credit Suisse: 1,83% => SOMA (3)= 17,29%
SONAE.COM (Optimus: STM; Clix: STF; Público, SSI tudo a 100%)	France Telecom: 23,7%=> SOMA: 23,7%	France Telecom: 20%; => SOMA: 20%	Atlas Service Belgium : 20%; Santander Asset Mangement 2,02%; => SOMA (2)= 20,02%
Cabovisão	Cogeco Cable (Canadá): 100%	Cogeco Cable (Canadá): 100%	Cogeco Cable (Canadá): 100%

FONTE. Relatórios e Contas -2005, 2008, 2009, 2010 e informação disponível nos "sites"

Em 2012, 46,08% do capital da Portugal Telecom pertencia a grupos económicos estrangeiros repartido da seguinte forma: RS Holding (Isabel dos Santos): 10,05%; Telemar (Brasil): 10%; Norges Bank (Noruega) 4,96%; Capital Research and Management (EUA): 4,79%; USB AG (Suíça): 3,86%; Barclays Plc (Inglaterra): 2,81%; Europacific Growth Fund (EUA): 2,57%; Black Rock Inc.: 2,35%.

No entanto, os dados anteriores ainda não refletem com precisão a dimensão do domínio destas empresas por capital estrangeiro. Da pág. 92 do Relatório e Contas de 2010 da Portugal Telecom transcrevemos o gráfico e o texto que o antecede os quais confirmam esse facto.

“A PT tem uma estrutura acionista diversificada, com cerca de dois terços do seu capital social detido por acionistas estrangeiros, essencialmente repartidos entre a Europa, os Estados Unidos e o Reino Unido, que representam aproximadamente 29%, 21% e 13%, respetivamente da base acionista. O mercado Português representa cerca de 36% da base acionista”.



Em 2012, segundo informação disponibilizada pela P, no seu "site", apenas 32% (entre 2010 e 2012, diminuiu de 36% para 32%) eram acionistas residentes em Portugal.

Em 2012, na ZON 3 grupos estrangeiros controlavam 30,08% do capital (JADEIUM BV de Isabel dos Santos: 18,8%; KENTO também de Isabel dos Santos: 10%; Norges Bank: 2,06%).

Nos restantes grupos – Vodafone, Cabovisão e CTT – as estruturas societárias não sofreram alterações em 2011 e 2012.

Se a análise for circunscrita às participações qualificadas, ou seja, de valor igual ou superior a 2%, que são as que controlam de facto a empresa, conclui-se que, em 2012, na Portugal Telecom 65,7% das participações qualificadas eram detidos por grupos estrangeiros; na ZON essa percentagem era menor, mas era também importante, pois correspondia a 36,76; na Sonae.com 20% do capital era detido por uma empresa controlada pela France Telecom, no entanto a Sonae SGPS que detinha 53,17% do capital da Sonae.com, era detida em 7,53% pelo grupo espanhol BESTINVER, e em 2% pelo Norges Bank.

Os dois grupos restantes – Vodafone e Cabovisão – pertenciam a grupos estrangeiros.

É evidente que a participação de capital estrangeiro com esta dimensão, num sector como é o das comunicações, sendo estas empresas dominantes em vários segmentos de mercado, condiciona os seus objetivos e estratégias e, conseqüentemente, o crescimento económico e o desenvolvimento do país.

5.3.10 Aspetos mais importantes das estratégias dos grupos económicos que dominam o sector de comunicações em Portugal

Com base na análise feita ao sector das comunicações em Portugal e aos grupos económicos que têm uma posição dominante nele, é já possível tirar algumas conclusões importantes que caracterizam as suas estratégias, a saber:

1. A estratégia adotada por todos os grupos, embora tendo atingido uma dimensão maior em alguns deles, é de diversificação horizontal, ou seja, procuram ter uma posição importante em todos os segmentos de mercado deste sector. Os grupos a operar no subsector de comunicações eletrónicas procuram estar presentes em todos os segmentos de mercado deste subsector: STF, STM, TV por cabo, por satélite ou móvel, Internet de banda larga. Mesmo aqueles que durante muito tempo estiveram apenas num segmento de mercado, como a Vodafone, a Cabovisão e mesmo os CTT, que não pertence ao subsector, estão a procurar penetrar nos outros segmentos de mercado das comunicações.
2. No subsector de “Serviços Postais”, o maior grupo - os CTT - procura estar presente nos dois segmentos de mercado - “Serviços de correio expresso” e “serviços não enquadrados em correio expresso” – enquanto os outros grupos, cada um deles com menor quota de mercado, optaram fundamentalmente pelo segmento de mercado de “Serviço de correio expresso”, que é mais rentável e onde têm ganho quota de mercado mesmo ao grupo CTT.
3. A estratégia de internacionalização atingiu, até 2009, uma dimensão muito elevada no grupo Portugal Telecom (neste a atividade internacional contribuiu, naquele ano, com 3.317 milhões de euros, o que correspondeu a cerca de 40% dos proveitos de 2009) sendo a “VIVO” o seu motor de internacionalização mas, com a venda da participação que a PT detinha nesta empresa brasileira à Telefónica, a contribuição da atividade internacional para o volume de negócios deste grupo reduziu-se significativamente em 2010, atingindo apenas 615,4 milhões de euros, ou seja, somente 16,4% dos proveitos operacionais do grupo. No entanto, com a aquisição de uma parte importante da operadora brasileira Oi pela PT, este grupo começou rapidamente a recuperar já que, de acordo com o Relatório e Contas de 2011, os proveitos operacionais da atividade internacional alcançaram, em 2011; 2.892 milhões €, o que correspondeu a 39,2% dos proveitos totais do ano.. No grupo Sonaecom a contribuição da atividade internacional foi sempre mais reduzida pois ela faz-se fundamentalmente através da empresa “SSI”, representando o seu volume de negócios (142,5 milhões de euros), 14,6% do volume de negócios da Sonaecom em 2010.

4. Um outro aspeto da estratégia de internacionalização dos grupos económicos do sector das comunicações que operam em Portugal é a aquisição de partes importantes do seu capital por grupos económicos estrangeiros, que tem uma expressão elevada. Assim, no início de 2012, 36,76% das participações qualificadas do grupo ZON eram controladas por grupos estrangeiros; na Sonaecom atingia 20%, mas é maior se se considerar as participações indiretas que têm grupos estrangeiros através da Sonae SGPS em cujo capital também participam; na PT os grupos estrangeiros já controlavam 65,71% das participações qualificadas; e nos grupos Vodafone e na Cabovisão a totalidade do seu capital pertencia a grupos económicos estrangeiros, o que determina que quer a gestão operacional quer a gestão estratégica dos grupos a operar em Portugal seja condicionada por centros de decisão localizados fora do país.
5. Um outro aspeto importante é a forte presença dos “fundos” nas “participações qualificadas” (por ex., na PT mais de 38% do seu capital era detido em 2010 por fundos de investimento), entidades que estão mais interessadas em obter ganhos elevados num curto período de tempo, o que pode ter naturalmente efeitos negativos quer na estratégia de desenvolvimento dessas empresas a médio e longo prazo quer no desenvolvimento sustentado e equilibrado do país onde estas operam.
6. Associadas a estas estratégias, e também como consequência delas, a concentração a nível de cada um dos segmentos de mercado de comunicações é extremamente elevada em Portugal. Em 2010, no segmento dos STF, a PT detinha uma quota de mercado de 54,4%; a Sonae de 15,4%, e a ZON de 14,9%; no segmento de mercado de STM a PT, através da TMN, tinha uma quota de 44,1% e a Vodafone de 38,9%; no segmento de mercado de Televisão por subscrição a ZON detinha uma quota de 57,9% do mercado, seguida da Portugal Telecom com 29,9%, e da Cabovisão com 9,4%; no segmento de mercado de Acesso à Internet (banda larga – acesso fixo), a Portugal Telecom tinha uma quota de mercado de 46,8%, a ZON de 33%, e a Sonae de 6%; na Internet banda larga móvel, a Portugal Telecom detinha uma quota de 45,8%, a Sonaecom (Optimus) de 27,9%; finalmente, no segmento de mercado dos Serviços Postais, os CTT detinha uma quota de 98,9% nos “serviços postais não enquadrados nos serviços expressos”, e nos “serviços expressos” tinha uma quota de mercado de 37,9%. Portanto, o nível de concentração em Portugal é já bastante elevado no sector das comunicações, pois praticamente quatro grupos – Portugal Telecom, ZON, Sonae, Vodafone e CTT – detinham em vários deles uma quota de mercado muito elevada, sendo a PT o grupo dominante no subsector de comunicações eletrónicas, e no subsector de serviços postais os CTT era o grupo dominante. Este grau de concentração aumentou nos anos seguintes como revelam os dados referentes a 2011 e ao 1º Trimestre de 2012.

5.4 A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE ENERGIA EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL

Em Portugal, o sector da energia subdivide-se em três importantes subsectores a saber: (a) Eletricidade; (b) Gás; (c) Combustíveis. E por sua vez, estes subsectores subdividem-se em vários segmentos de mercado. E é com base na subdivisão em segmentos de mercado que a análise vai ser feita com o objetivo, por um lado, de avaliar a importância de cada um desses segmentos e, por outro lado, de identificar os grupos económicos com posições dominantes em cada um deles, assim como o grau de domínio em cada segmento de mercado, suas estratégias e quem os controla.

5.4.5 A concentração no subsector da energia elétrica em Portugal e os grupos económicos que o controlam

De acordo com a Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE), a cadeia de valor no sector de energia elétrica integra a produção, o transporte, a distribuição, a comercialização e o consumo de energia.

Tomando como base a cadeia de valor, pode-se subdividir o subsector da energia elétrica nos seguintes segmentos de mercado: (1) Produção; (2) Transporte; (3) Distribuição; (4) Comercialização.

5.4.5.1 O segmento de mercado de produção de eletricidade no Continente

O grupo EDP tem uma posição de domínio na área da capacidade instalada de produção de energia em Portugal.

Quadro 61– Capacidade de produção de eletricidade instalada em Portugal (não inclui eólicas)

ANOS	Capacidade instalada(*) - MW	Capacidade instalada da EDP (*) -MW	Quota da EDP
2006	12.104	8.765	72,4%
2007	12.147	9.015	74,2%
2008	12.262	9.091	74,1%
2009	13.304	9.974	75,0%
2010	14.198	9.943	70,0%
2011	14.819	10.380	70,0%
Vriação 2006-11	22,4%	18,4%	

(*) Inclui Centrais hidroelétricas, Centrais Térmicas e Potencia em Regime Especial (Mini-hídricas, Biomassa e Cogeração), FONTE: Relatórios e Contas - EDP- 2005-2011

Entre 2006 e 2011, a capacidade de produção instalada em Portugal (sem eólicas) aumentou em 22,4%, e a da EDP em 18,4%, o que determinou que o grupo EDP tenha perdido 2,4 pontos percentuais. No entanto, com uma quota neste segmento de mercado de 70% em 2011, o grupo EDP é claramente dominante.

De acordo com o “Relatório sobre a formação dos preços grossistas de energia elétrica em Portugal no 2º semestre de 2007”, da Autoridade da Concorrência, em 2007, a nível da estrutura da capacidade de produção de energia elétrica a EDP ocupava uma posição dominante já naquele ano, pois em relação a um total de 14.906 MW (este valor já inclui todas fontes de energia elétrica, por isso é superior ao valor constante do quadro para o mesmo ano), detinha uma quota de 60% contra 6,6% da Turbogás; 3,9% da Tejo Energia, 1,6% da EDIA/Alqueva.

Em Junho de 2008, por decisão do Conselho de Ministros foi autorizada a operação de concentração da EDP/Ativos EDIA, passando a EDP a controlar também a produção de energia elétrica do Alqueva. A AdC para autorizar esta operação de concentração obrigou a EDP a ceder, por contrato público, a um concorrente, por um prazo de cinco anos, as centrais de Algueira e Raiva, que acabaram por ser atribuídas ao grupo espanhol Iberdrola, o vencedor do concurso.

Em 2010, de acordo com o Relatório e Contas da REN, a potência instalada no País era de 17.920 MW. Como a capacidade de produção de energia eólica da EDP-R era de 838 MW, como consta do Relatório e Contas de 2010 desta empresa, consequentemente a quota total do grupo EDP em 2010 correspondia a cerca de 60,2% da potência instalada em Portugal, sendo o grupo claramente dominante (2010: 13).

Dados constantes do Relatório e Contas de 2011 da EDP revelam que, em 2011, a potência instalada do grupo EDP atingia 23.213 MW (inclui eólicas), sendo 10.992 MW (47,4%) em Portugal, 6.087 MW (26,2%) em Espanha, 3.422 MW (14,7%) nos EUA, e 1.874 MW (8,1%) no Brasil. Estes valores para além de mostrarem a posição de domínio que este grupo tem no segmento de mercado da produção de eletricidade em Portugal, também revelam a elevada internacionalização do grupo já que 52,6% da potência instalada se situa no estrangeiro.

O grupo EDP sendo dominante no segmento de potência instalada tem também uma posição de domínio na produção de energia elétrica no país.

Mas antes de analisar a posição da EDP neste segmento de mercado, interessa analisar a energia elétrica produzida por fontes de produção, porque isso permitirá ficar a conhecer melhor este segmento de mercado. De acordo com dados da Direção Geral de Energia e Geologia do Ministério da Economia a produção reparte-se da forma que se apresenta seguidamente .

Quadro 62- A produção de energia elétrica em Portugal por fontes

ANO	Produção Termica GWh	Produção energias renováveis (*) GWh	PRODUÇÃO TOTAL BRUTA GWh	% Produção Energias Renováveis da Produção Total
2000	31.800	11.964	43.764	27,3%
2001	31.772	14.737	46.509	31,7%
2002	37.390	8.717	46.107	18,9%
2003	34.055	12.797	46.852	27,3%
2004	34.055	11.050	45.105	24,5%
2005	39.610	6.965	46.575	15,0%
2006	34.559	14.482	49.041	29,5%
2007	32.542	14.711	47.253	31,1%
2008	32.686	13.283	45.969	28,9%
2009	33.277	16.930	50.207	33,7%
2010	27.028	26.056	53.084	49,1%

(*) Inclui Hídrica, Eólica, Geotérmica, e Fotovoltaica

FONTE: Direção Geral de Energia e Geologia - Ministério da Economia

A produção de energia em Portugal de fontes renováveis tem aumentado de uma forma rápida em Portugal atingindo, em 2010, 26.930 GWh, o que representa 49,1% da Produção Total Bruta.

A produção de eletricidade também pode ser dividida por regimes, a saber: (a) Produção em Regime Ordinário (PRO); (b) Produção em Regime Especial (PRE).

A Produção em Regime Ordinário (PRO) abrange as Centrais Termoelétricas (carvão, fuel, fuel/gás natural, gasóleo e gás natural) e as Centrais Hidroelétricas (albufeiras e fio de água).

A Produção em Regime Especial (PRE) abrange fontes renováveis de produção de energia (eólica, cogeração, biomassa, biogás, fotovoltaica, mini-hídricas, etc.), embora não inclua a totalidade, como revelam os dados seguintes.

Quadro 63- A produção de eletricidade em Portugal e sua repartição por "PRO" e "PRE" - 2000/2010

ANOS	PRODUÇÃO TOTAL GWh	PRODUÇÃO EM REGIME ORDINÁRIO (PRO) GWh	PRODUÇÃO EM REGIME ESPECIAL (PRE) GWh	% PRO/Produção Total	% PRE/Produção Total
2000	43.764	41.304	2.460	94,4%	5,6%
2001	46.509	43.957	2.552	94,5%	5,5%
2002	46.107	43.288	2.819	93,9%	6,1%
2003	46.852	43.170	3.682	92,1%	7,9%
2004	45.105	40.637	4.468	90,1%	9,9%
2005	46.575	40.026	6.549	85,9%	14,1%
2006	49.041	40.287	8.754	82,1%	17,9%
2007	47.253	37.079	10.174	78,5%	21,5%
2008	45.969	34.411	11.500	74,9%	25,0%
2009	50.207	35.805	14.402	71,3%	31,5%
2010	53.084	35.246	17.838	66,4%	33,9%

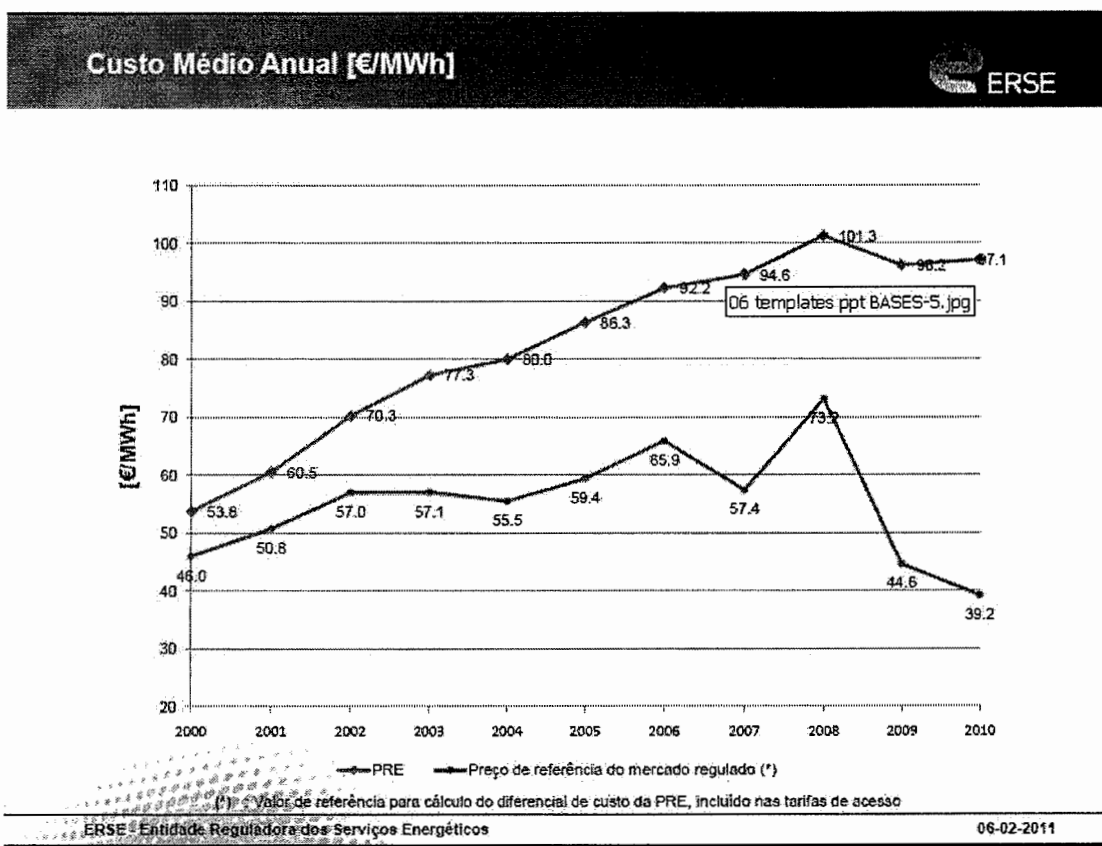
FONTE: Produção Total : DGEG; PRO e PRE : ERSE

A produção de eletricidade em regime especial (PRE) tem aumentado muito rapidamente, pois o seu peso na produção nacional de eletricidade passou, entre 2000 e 2010, de 5,6% para 33,9% do total.

Este crescimento elevado da Produção em Regime Especial resulta, por um lado, de ter um mercado garantido já que sua compra total é assegurada pela EDP por decisão governamental e, por outro lado, porque o preço a que é adquirida essa eletricidade é consideravelmente superior ao preço da Produção em Regime Ordinário (PRO) garantindo as empresas produtoras um lucro certo e elevado, que é financiado pelos preços pagos pelos consumidores, nomeadamente domésticos.

O gráfico seguinte constante das estatísticas divulgadas pela Direção Geral de Energia e Geologia confirma a situação de preços preferenciais.

Gráfico 4 – Variação custo da eletricidade em regime PRE e PRO no período 2000-2010



O custo de Produção de Eletricidade em Regime Especial (PRE) é muito superior ao custo de Produção em Regime Ordinário (PRO). Em 2010, por exemplo, o custo da PRE atingiu 97,1€/MWh, enquanto o da PRO foi de 39,2€/MWh, ou seja, o preço da PRE era superior em 147,7% ao preço da PRO.

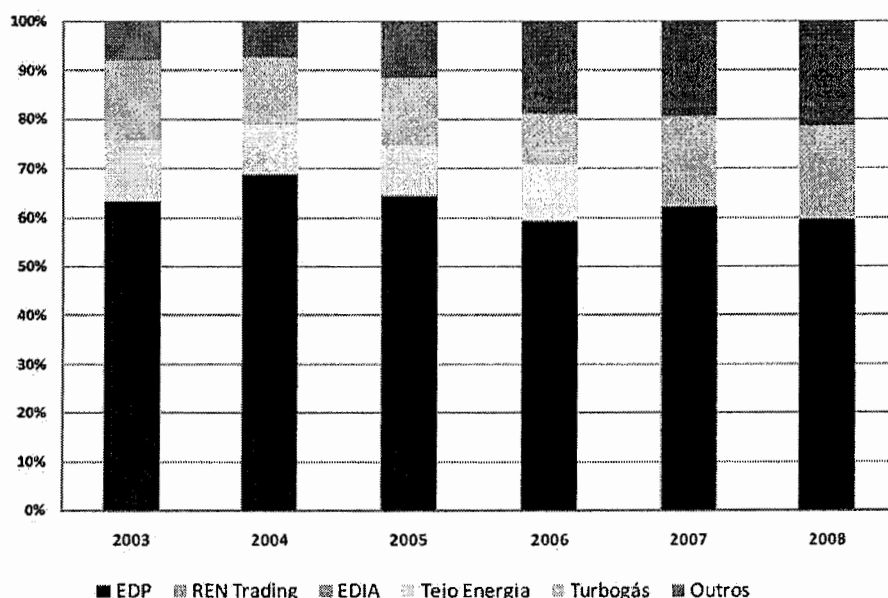
Caracterizado o segmento de mercado de produção de eletricidade em Portugal interessa agora identificar qual é o grupo dominante neste segmento de mercado assim como as posições dos principais concorrentes.

No “Relatório Anual para a Comissão Europeia” de Julho de 2009 elaborado pela ERSE, em relação ao grau de concentração existente em Portugal

podia-se ler também o seguinte: “ O ano de 2008 veio demonstrar uma redução da concentração no mercado da produção da energia elétrica, quer em termos de capacidade instalada quer em termos de energia produzida. Para esta evolução contribuiu, decisivamente, o aumento da capacidade instalada em regime especial (PRE) e a correspondente energia produzida, sobretudo a partir do aproveitamento eólicos, segmento em que o incumbente é minoritário”. Para além disso, como refere ainda o mesmo relatório, “ainda do ponto de vista da concentração na produção, a implicação de mecanismos de cedência de capacidade de produção, veio permitir disponibilizar a novos agentes do sector cerca de 5% da capacidade instalada em regime ordinário e cerca de 9% da capacidade de centrais térmicas” (2009: 7).

O gráfico seguinte permite visualizar a variação da quota de mercado de cada um dos grupos que opera no segmento da produção de energia elétrica em Portugal no período 2003-2008.

Gráfico 5 -Quotas de energia produzida pelos diferentes grupos económicos



Fonte: REN, elaboração ERSE – não inclui os valores de energia de importação

O grupo EDP tinha, em 2008, uma quota neste segmento de mercado de cerca de 60%. E os dados constantes do Relatório e Contas da EDP de 2011, referentes à produção de eletricidade da EDP mostram que este grupo mantém a sua posição de domínio neste segmento de mercado.:

- 2008 23.539 GWh
- 2009 26.011 GWh
- 2010 27.365 GWh
- 2011 24.365 GWh

5.4.5.2 O segmento de mercado de transporte de eletricidade em alta tensão no Continente

O transporte da eletricidade em Portugal é atribuição do grupo REN, empresa em que o Estado detém ainda (Set.2012) uma participação importante do seu capital através da PARPUBLICA e da CGD.

Como refere a ERSE no mesmo relatório de Julho de 2009 destinado à Comissão Europeia, *“o operador nacional de transporte de eletricidade em Portugal continental (REN) é independente, do ponto de vista patrimonial, das restantes atividades do sector elétrico. A REN, Rede Elétrica Nacional, é uma entidade juridicamente autónoma das empresas de produção, distribuição e comercialização de energia elétrica. Desde 2007, está integrada no grupo REN, Redes Elétricas Nacionais, SGPS, que detém 100% do seu capital”. Na execução das suas atribuições a REN individualiza as atividades de Transporte de Energia Elétrica e de Gestão Global do sistema, que inclui as funções de Gestor de Sistema e de Acerto de Contas (2009, 29).*

No Relatório e Contas da REN de 2010, pode-se ler que a atividade principal da REN desenvolve-se em dois setores, sendo um deles o da eletricidade, *“através do transporte em muita alta tensão e da gestão técnica global do Sistema Elétrico Nacional, cuja atividade é titular de uma concessão de serviço público por 50 anos a partir de 2007”*(2010, 7). Portanto, a REN controla totalmente o transporte de energia em muita alta tensão por “concessão de serviço público” dada pelo Estado. Apesar disso, consta no “Memorando de entendimento”, de Maio de 2011, a sua privatização.

A REN, devido à manutenção dos antigos contratos de fornecimento de energia elétrica com a Tejo Energia e Turbogás, adquire, em regime de exclusividade, a produção destas duas empresas, distribuindo-a depois.

5.4.5.3 O segmento de mercado de distribuição de eletricidade no Continente

De acordo com o Relatório da ERSE de Julho de 2009 para a Comissão Europeia, *“o principal operador da rede de distribuição é a EDP Distribuição que detém o exclusivo da distribuição em média e alta tensão e distribui energia elétrica em baixa tensão na quase totalidade do território Portugal continental. Exercem ainda atividade na distribuição de energia elétrica 10 pequenos distribuidores de baixa tensão que, em conjunto, distribuem energia elétrica a cerca de 30 mil clientes”*

A maioria dos pequenos distribuidores de energia elétrica de baixa tensão são cooperativas (Cooperativas Elétrica do Vale D’Este, de Vilarinho, de Loureiro, de Abastecimento de Energia Elétrica, Eletrificação A Lord Elétrica de S. Simão de Novais), e pequenas empresas e entidades (Elétrica Moreira

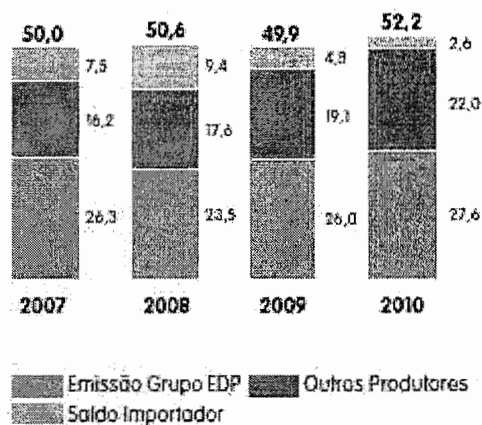
de Cónegos, Casa do Povo de Valongo Vouga, Junta de Freguesia de Cortes de Meio).

A EDP Distribuição, que tem uma posição importante neste segmento de mercado, é uma empresa que pertence ao grupo EDP sendo detida a 100% por EDP-Energias de Portugal, SA.

O gráfico seguinte retirado do Relatório e Contas de 2010 da EDP mostra com clareza o peso deste grupo na energia entregue para distribuição no período 2007-2010.

Gráfico 6 – Energia entregue na distribuição

Energia Entregue na Distribuição (TWh)



A produção entregue na distribuição no período 2007-2010 rondou, em média por ano, 50,6 TWh., cabendo à EDP, em média por ano, 51,1%. Em 2010, o grupo EDP atingiu uma quota de 52,9% das entregas. Se retiramos as importações (2,6TWh), então a quota da EDP, em 2010, já aumenta para 55,6%. E em 2011, segundo o Relatório e Contas deste ano, na área da distribuição as vendas da EDP atingiram 46.508 GWh em 2011, ou seja, menos 2,8% do que em 2010 que foi 47.836 GWh, quebra esta inferior à do consumo em 2011 que foi de -3,2% segundo o constante no Relatório e Contas da REN de 2011. Portanto, o grupo EDP continua a ter uma posição dominante na entrega de energia para a distribuição.

5.4.5.4 O segmento de mercado da comercialização de eletricidade no Continente

Para se poder analisar com um mínimo de profundidade e rigor o segmento de mercado de comercialização da energia elétrica em Portugal, é necessário subsegmentá-lo em dois outros que, a nível oficial, são designados: (a) Mercado Liberalizado (ML), onde a formação de preços resulta teoricamente, e dizemos teoricamente porque, na prática, ela resulta

da posição de domínio que têm nele os diversos grupos económicos; (b) Mercado Regulado (MR), onde os preços são propostos pela ERSE e aprovados pelo governo, que o “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE-PS-PSD-CDS, de Maio de 2011, pretende liberalizar adotando, em sua substituição, uma política de liberalização total dos preços cujas consequências são imprevisíveis

A importância de cada um destes mercados é ainda bastante desigual como revelam os dados seguintes.

Quadro 64 – Consumo Total, Mercado Liberalizado e Mercado Regulado

ANOS	CONSUMO TOTAL GWh	MERCADO LIBERALIZADO GWh	MERCADO REGULADO GWh	% Mercado Liberalizado do Consumo Total	% Mercado Regulado do Consumo Total
2000	38.939	216	38.723	0,6%	99,4%
2001	40.541	520	40.021	1,3%	98,7%
2002	42.117	958	41.159	2,3%	97,7%
2003	43.803	4.048	39.755	9,2%	90,8%
2004	45.498	6.769	38.729	14,9%	85,1%
2005	47.028	9.633	37.395	20,5%	79,5%
2006	48.634	7.406	41.228	15,2%	84,8%
2007	49.510	5.731	43.779	11,6%	88,4%
2008	50.102	1.306	48.796	2,6%	97,4%
2009	49.423	8.971	40.452	18,2%	81,8%
2010	51.614	18.130	33.484	35,1%	64,9%
Jun11(1ano)	48.162	22.781	25.381	47,3%	52,7%

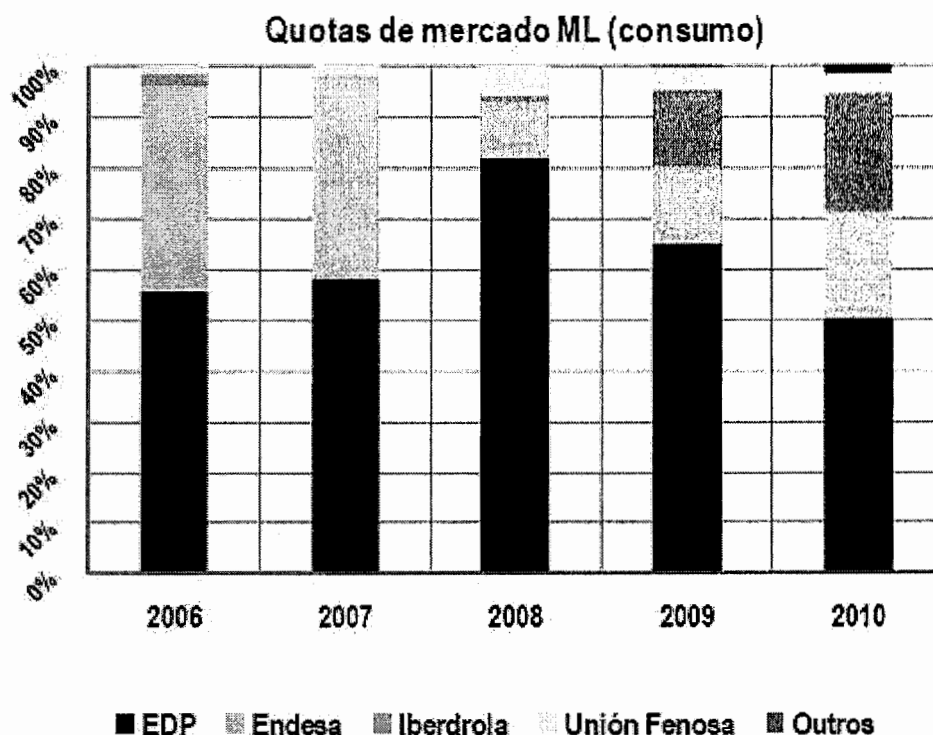
FONTE: ERSE, DGE, EDP, REN e Relatório e Contas 2010 – EDP; Jun2010-Jun2011- Resumo Informativo _Mercado Liberalizado de Eletricidade – Junho 2011 - ERSE

Entre 2000 e 2005, o Mercado Liberalizado (ML), em percentagem do Mercado Total, cresceu de uma forma contínua, tendo passado de 0,6% para 20,5% do Mercado Total. A partir daquele último ano este mercado e até 2008, tanto em volume como percentualmente, registou uma importante quebra que resultou do facto dos preços no Mercado Regulado serem mais favoráveis do que os do Mercado Liberalizado, o que levou muitos consumidores que se tinham transferido para este mercado, a voltar ao Mercado Regulado. A partir de 2009, verifica-se uma recuperação do Mercado Liberalizado certamente influenciado pela política de preços do governo no Mercado Regulado, já que os preços neste são propostos pela ERSE e aprovados pelo governo.

Interessa agora analisar as posições dos diferentes grupos económicos com o objetivo de identificar o grupo com posição dominante.

O gráfico seguinte permite fazer essa análise para o Mercado Liberalizado (ML), onde operam vários grupos económicos.

Gráfico 7 - Quota de mercado diversos grupos económicos mercado liberalizado de eletricidade



FONTE: Resumo Informativo do mercado liberalizado de eletricidade – Dez. 2010 - ERSE

O grupo EDP, que opera neste mercado através da EDP- Comercial, embora a sua quota no subsegmento do ML tenha diminuído no período 2006-2010, no entanto continua a ter uma posição de domínio com cerca de 50% do consumo deste subsegmento de mercado em 2010 tendo, no entanto, aumentado muito a concorrência dos grupos espanhóis Endesa, Iberdrola e Unión Fenosa e também as suas quotas de mercado que, somadas, atingiram cerca de 42% em 2010.

No Mercado Regulado o único grupo presente é o grupo EDP, que opera através da EDP Serviço Universal.

Efetivamente, como refere a ERSE no seu relatório, “ a comercialização regulada (MR) de energia elétrica em Portugal é assegurada, desde o início de 2007, por uma entidade, a EDP- Serviço Universal, SA, detida pelo grupo EDP, a quem foi também atribuída a função de Comercializador de Último Recurso (CUR)”.

Portanto, em 2010, o grupo EDP detinha uma quota de 50% no Mercado Liberalizado e de 100% do Mercado Regulado, o que significava que era o grupo com uma posição de claro domínio também na comercialização da energia elétrica em Portugal.

No entanto, em 2011 a EDP perdeu quota no Mercado Liberalizado, e como este representou uma parcela crescente do Mercado Global (35,1% em 2010, 47,3% nos primeiros seis meses de 2011), a quota global da EDP

também sofreu por isso. Efetivamente, segundo o “Resumo Informativo – Mercado Liberalizado de Eletricidade “ de Junho de 2011, a quota de mercado da EDP que, em Junho de 2010, rondava 52% do Mercado Liberalizado, no período de Março –Junho de 2011 tinha descido para 40%.Seguem-se os grupos espanhóis Endessa com uma quota de 28% e a Iberdrola com uma quota de cerca de 24% neste mercado.

No entanto, “no que se refere ao número de clientes, a distribuição das quotas de mercado no ML mantém-se relativamente estável, com uma perda do grupo EDP (de 83,6% para 82,7% entre Maio e Junho de 2011) e um ganho da Endesa (de 13,9% para 14,7%), enquanto os restantes comercializadores mantêm as suas quotas em termos de número de clientes”(ERSE).

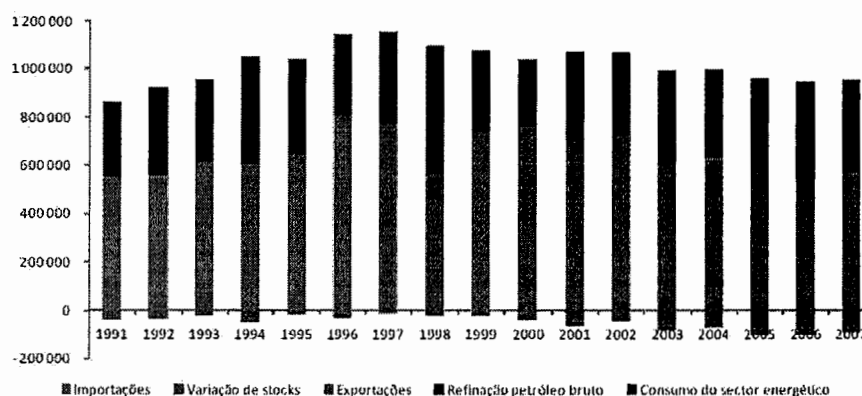
5.4.5.5 O segmento de mercado de distribuição de eletricidade nas Regiões Autónomas da Madeira e Açores

As empresas responsáveis pela totalidade da aquisição, distribuição e comercialização em último recurso de energia elétrica nas Regiões Autónomas dos Açores e Madeira são respetivamente, a EDA- Empresa de Eletricidade dos Açores, cujo capital é detido em 50,1% pela RA dos Açores; 39,7% pela ESA- Energia e Serviços dos Açores, SGPS, 10% pela EDP- Gestão de Produção de Energia; e a EEM- Empresa de Eletricidade da Madeira cujo capital é detido na sua totalidade pela Região Autónoma da Madeira.

5.4.6 A concentração no mercado do gás natural em Portugal e os grupos económicos dominantes

A maior parte do gás natural consumido em Portugal é de importação como evidencia o gráfico seguinte divulgado pela Direção Geral de Energia e Geologia do Ministério da Economia.

Gráfico 8 - Consumo, produção e importação de gás natural em Portugal



Factores de conversão: 1991-2006 - 2007 1 ton = 1.13 tep; 1 ton = 1.0987 tep.

Fonte: Balanços Energéticos, DGEG.

A produção interna de gás natural, tendo como origem a refinação de petróleo bruto (parte das colunas do gráfico a azul escuro), corresponde anualmente a cerca de metade das importações de gás natural (a parcela das colunas a azul claro), as quais constam do quadro seguinte repartida por países fornecedores.

Quadro 65- Importações de gás natural - (103m3N)

País de Origem	2005	2006	2007	2008	2009	2005-2009	% TOTAL 2009
Argélia	2.617.721	2.009.591	1.393.429	1.930.897	1.892.101	-27,7%	40,8%
Emiratos Árabes Unidos					78.117		1,7%
Guiné Equatorial					78.305		1,7%
Nigéria	1.614.270	1.972.478	2.701.156	2.584.958	2.001.413	24,0%	43,1%
Trinidade e Tobago					388.753		8,4%
País não especificado					202.879		4,4%
TOTAL	4.231.991	3.982.069	4.094.585	4.515.855	4.641.567	9,7%	100,0%

FONTE: Direção Geral de Energia e Geologia - Ministério da Economia

Entre 2005 e 2009, as importações de gás natural de Portugal aumentaram 9,7%, sendo os principais fornecedores, em primeiro lugar, a Nigéria com 43,1% do total, seguida logo seguido pela Argélia com 40,8%.

Segundo a Direção Geral da Energia e Geologia, em 2007 o custo das importações do gás natural (860 milhões €) representou 15,2% do valor das importações de energia; em 2008, 12,1% (1.249 milhões €); e, em 2009, 15,5% (995 milhões €). A parcela produzida internamente por refinação do petróleo tem sido reduzida.

5.4.6.1 Quem controla a capacidade de armazenagem do gás natural

O gás natural importado e produzido tem de ser armazenado. A capacidade de armazenagem detida por cada grupo económico é um indicador importante de controlo e de domínio deste segmento de mercado pelos diferentes grupos económicos.

Segundo o Relatório Final sobre os Setores dos Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal de 2009, da Autoridade da Concorrência, *“tendo como base a informação fornecida pelos operadores, estima-se que a capacidade de armazenagem útil do GPL importado seja aproximadamente 90.950 ton para o gás butano e de 125.600 ton para o gás propano. Em termos de distribuição de capacidade de armazenagem, a Galp representa 60% a 70%, a BP 20% a 25%, a Repsol 10% a 15% e a Esso 0% a 5%”* (2009: 407),

O grupo Galp é o grupo claramente dominante na área do armazenamento de gás importado sendo seguido, embora a uma grande distância, pelo grupo petrolífero espanhol Repsol.

5.4.6.2 O segmento de mercado de importação e receção de gás natural

De acordo com o Relatório anual para a Comissão Europeia de Julho de 2009 da ERSE, em Portugal Continental existe um operador do Terminal de Receção, que é a REN Atlântico detida a 100% pela REN- Redes Energéticas Nacionais, SGPS, SA, do grupo REN.

Portanto, é uma empresa que é independente, do ponto de vista patrimonial, das atividades de distribuição e comercialização do sector do gás natural e que exerce a sua atividade em regime de concessão de serviço público por Resolução do Conselho de Ministros nº 106/2006. Esta empresa substituiu a Transgás Atlântico, empresa do grupo GALP que geria esta atividade desde 2004.

Como consta do Relatório e Contas da REN, *“o aprovisionamento de gás natural para o mercado português em 2009 foi assegurado nas proporções de 56% de GNL descarregado no Terminal de Sines e 44% de GN entregue na RNTGN através das interligações existentes com o sistema gasista espanhol”*.

5.4.6.3 O segmento de mercado de armazenamento do gás natural

Segundo o mesmo relatório da ERSE de Julho de 2009 existe em Portugal apenas dois operadores de armazenamento subterrâneo de gás natural. São eles a Transgás que é detida a 100% pela Galp Gás Natural, SA do grupo Galp, e a REN Armazenagem, SA que é detida a 100% pela REN- Redes Energéticas Nacionais, SGPS, SA do grupo REN.

Esta atividade é exercida em regime de concessão de serviço público estabelecido pela Resolução de Conselho de Ministros nº 108/2006.

5.4.6.4 O segmento de mercado de Transporte de gás natural

Segundo também o relatório da ERSE, a atividade de transporte de gás natural é exercida por um único operador, também em regime de concessão de serviço público (resolução do Conselho de Ministros nº 105/2006) por um prazo de 40 anos. E esse operador único é a REN Gasodutos, SA que é detida a 100% pela REN – Redes Energéticas Nacionais , SGPS, SA, do grupo REN.

5.4.6.5 O segmento de mercado da comercialização do gás natural

A partir “das instalações de armazenagem e de enchimento do GPL, o produto é vendido aos clientes de gás, que são: (a) Revendedores de gás a granel; (d) empresas distribuidoras de gás canalizado através de redes de tubagem colectiva” (2009: 409); (b) Consumidores domésticos; (c) Empresas dos setores da agricultura, indústria, comércio, serviços e organismos públicos;.

Do mesmo relatório da Autoridade da Concorrência, retiramos a seguinte passagem sobre a comercialização do gás em garrafa. “O gás butano e propano em garrafa é comercializado através da rede de distribuidores de primeira linha, que formula os preços do produto tendo em conta os preços de aquisição e as condições específicas em que labora. Os revendedores são abastecidos pelas petrolíferas consoante as suas encomendas e estão ligados a estas através de contratos que preveem apoio técnico e comercial, equipamentos em regime de comodato (nomeadamente as embalagens), equipamentos de regulação e imagem (e.g. expositores para os pontos de venda, redutores, mangueira de borracha, braçadeiras) e, em muitos casos, software de gestão específico para a comercialização do GPL engarrafado. Considerando as quatro empresas - Galp, Esso, Repsol e BP - existem cerca de 1.000 distribuidores de primeira linha em Portugal. Estas quatro empresas não vendem o produto diretamente ao cliente final, utilizando uma rede de revenda” (2009: 409).

Os revendedores de primeira linha referidos anteriormente que constituem atualmente o principal canal de comercialização de GPL em garrafa são, por sua vez, fornecidos pelos revendedores de segunda linha. E estes são essencialmente grandes grupos económicos como refere o mesmo relatório.

“Em Portugal Continental estão presentes: (i) no segmento de GPL em garrafa, a Galp, a BP, a Esso e a Repsol; (ii) no segmento de GPL a granel a Galp, BP, Cepsa, Repsol, Esso e Digal; (iii) no segmento de GPL canalizado a Galp, Repsol, Esso, BP, Gascan, Digal entre outras. O mercado do GPL em Portugal Continental apresenta elevado grau de concentração” (2009: 410 - 411).

Os dados seguintes, constantes do Relatório referido anteriormente elaborado pela Autoridade da Concorrência, revelam a elevada concentração existente em todos os subsegmentos deste mercado, o que é revelado por dois indicadores de concentração - CR2 e IHH.

Quadro 66– Nível de concentração existente nos diversos segmentos de mercado da comercialização do gás natural em Portugal -Período 1998 /2008

GPL	Indicador	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	CR2	72%	72%	72%	72%	71%	71%	69%	72%	72%	72%	72%
Garrafas	IHH	3.006	3.010	3.059	3.013	2.944	2.940	2.756	3.000	3.024	3.143	3.152
	CR2	81%	78%	78%	76%	82%	83%	73%	74%	78%	71%	69%
Granel	IHH	3.534	3.354	3.374	3.306	3.633	3.717	3.005	3.289	3.883	3.161	2.998
	CR2	90%	89%	77%	83%	80%	80%	80%	54%	54%	55%	64%
Canalizado	IHH	4.751	4.661	3.638	4.426	3.872	3.647	4.138	3.983	3.986	4.032	4.612

Fonte: DGEG.

FONTE: DGEG – Relatório Final sobre os Setores dos Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal – Março de 2009 – Autoridade da Concorrência

O primeiro indicador, já analisado anteriormente, foi definido como o somatório das quotas de mercado detidas pelas *i* maiores empresas, e o segundo indicador, o **IHH**, o Índice Herfindahl-Hirschman foi definido como a soma do quadrado das quotas de todas empresas existentes no mercado, sendo os indicadores mais utilizados para medir o grau de concentração existente num mercado.

Assim, o CR2, que é a soma das quotas de mercado dos dois grupos económicos com maiores quotas de mercado revela que, em 2008, os dois maiores grupos detinham uma quota de 72% no subsegmento de mercado de gás engarrafado; de 69% no de gás a granel; e de 64% no de gás canalizado. Portanto, apesar da quebra registada neste indicador no período 1998/2008 nos subsegmentos de gás a granel e gás canalizado, os dados divulgados pela Autoridade da Concorrência revelam ainda um importante

grau de concentração.

O Índice Herfindahl-Hirschman, devido aos elevados valores apresentados, também revela a existência de uma elevada concentração neste segmento de mercado.

Segundo também os dados constantes do relatório de Março de 2009 da Autoridade da Concorrência, *“em termos de composição das vendas de GPL, do valor total das vendas de GPL nos anos de 1998, 2003 e 2008, o GPL em garrafas representou 56%, 67% e 63% das vendas de combustíveis gasosos, respetivamente; o gás em granel registou nos três anos um peso de 40%, 31% e 34%, respetivamente; e o gás canalizado 4%, 2% e 4%, respetivamente”* (2009: 424).

Feita a análise anterior, e tal como foi feito para o mercado de energia elétrica, para que a análise seja mais rigorosa, vai-se agora dividir o mercado do gás em Portugal em vários segmentos tendo como base a cadeia de valor na parte portuguesa para assim se identificar os grupos económicos dominantes em cada um deles.

Os segmentos que serão considerados são os seguintes: (a) – Receção, Armazenamento e Regaseificação de gás natural; (b) Armazenamento Subterrâneo de gás natural; (c) Transporte de gás natural; (d) Distribuição de gás natural; (e) Comercialização de gás natural

5.4.6.6 O segmento de mercado de distribuição de gás natural canalizado

No Relatório e Contas de 2009 da REN, relativamente a este segmento de mercado, encontrava-se a informação que a seguir se transcreve por nos parecer importante.

“No final de 2009, encontravam-se a operar no mercado português de gás natural 19 agentes de mercado:

- cinco comercializadores em regime de mercado: Galp Gás Natural, EDP Gás.Com, EDP Gestão Produção, Gás Natural Comercialização e Endesa
- doze comercializadores regulados: 11 CURr + 1 CURg;
- dois clientes constituídos como agentes de mercado, na sequência do programa de gás *release* de Fevereiro de 2009.

Esta informação é completada com uma outra agora da ERSE que, segundo o seu relatório de Julho de 2009, referia que existiam em Portugal 11 operadores da rede de distribuição. Desses 11 operadores seis são em regime de concessão, a saber: Beiragás, Lisboagás, Lusitâniagás, Portgás,

Setgás e Tagusgás; e cinco operadores em regime de licença, a saber: Dianagás, Douroagás, Duriensegás, Medigás e Paxgás.

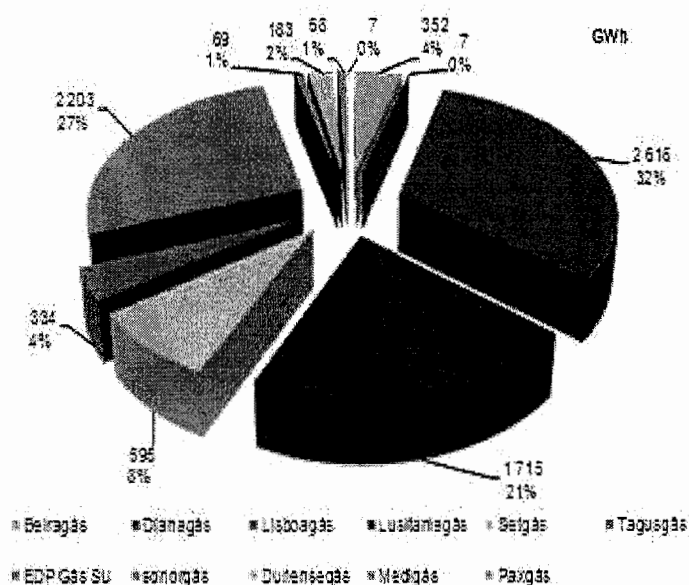
Os grupos económicos que detinham o controlo daquelas empresas, detendo a maioria ou a totalidade do seu capital, eram o grupo GALP e o grupo EDP, repartido da seguinte forma:

- Grupo GALP: Duriensegás, Lusitaniagás, Beiragás, Tagusgás, Dianagás, Setgás, Paxgás, Lisboaagás e Medigás.
- Grupo EDP: Portugás.

O gráfico que se apresenta seguidamente, disponível no “site” da ERSE, mostra a quota de mercado das empresas de cada grupo.

Gráfico 9 – Consumo em 2009 nas redes de distribuição

Consumo em 2009 nas redes de distribuição / Natural gas consumption in national distribution grids for 2009



O grupo EDP tem uma quota de mercado de 27%, cabendo às empresas do grupo Galp 73% do mercado da distribuição de gás em Portugal. Portanto, o grupo GALP tem uma posição dominante neste segmento de mercado.

5.4.6.7 O segmento de mercado da comercialização de gás natural canalizado

Segundo o relatório da ERSE de Julho de 2009, existem onze comercializadores de último recurso retalhistas, portanto junto dos

consumidores finais, ou seja, um número igual ao dos distribuidores, sendo que apenas quatro destes comercializadores estão separados dos operadores da rede de distribuição do ponto de vista jurídico (as empresas com mais de 100.000 clientes). Portanto, sete comercializadores finais são empresas de distribuição (as duas funções concentram-se na mesma empresa), apenas em relação a quatro concessões que abrangem áreas com mais de 100.000 clientes, os distribuidores tiveram de criar, por imposição legal, empresas de comercialização de gás natural que são dominantes como se irá mostrar mais à frente.

Efetivamente como refere também o relatório da ERSE, as sociedades de distribuição regional ou titulares de licenças de distribuição local com mais de 100.000 clientes a partir de Julho de 2007 passaram a exercer a atividade de comercialização através de sociedades juridicamente autónomas, conforme determina o Decreto-Lei 140/2006.

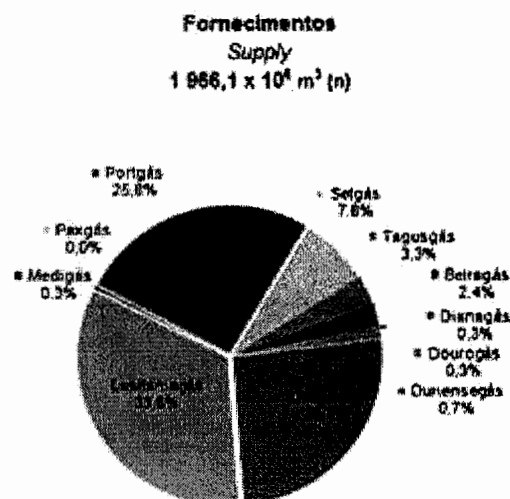
Portanto, das sociedades indicadas no número anterior pertencentes aos dois grupos que dominam o gás natural em Portugal, para além da REN que opera apenas na importação e grande distribuição do gás natural, as sociedades que efetuaram a separação foram a Portgás, a LisboaGás, a Setgás e a Lusitaniagás” (2009, 62), precisamente por terem, cada uma delas, mais de 100.000 clientes.

Como consequência da situação anterior, os grupos económicos que dominam a distribuição do gás natural em Portugal – Galp e EDP – são também os grupos que dominam a comercialização de último recurso, portanto a venda de gás natural canalizado aos consumidores finais.

A este propósito interessa referir o comunicado de 5.3.2010 da EDP Gás Natural à comunicação social. Segundo esse comunicado era anunciado que esta empresa do grupo EDP tinha atingido uma quota de 30% no mercado liberalizado de grande consumo industrial, que representa já cerca de 62% do consumo total de gás natural em Portugal. A EDP Gás Comercial é uma empresa que iniciou a sua atividade há um ano, fornecendo gás a empresas e particulares na região Norte de Portugal, abrangendo 29 concelhos dos distritos do Porto, Braga e Viana do Concelho. Em 2009 vendeu 90 milhões de metros cúbicos e, em 2010, prevê vender 600 milhões de metros cúbicos, embora a Galp Gás continue a ser o maior operador em todos os segmentos.

O gráfico seguinte, também disponível no “site” da ERSE, revela as quotas de mercado dos dois grupos – GALP e EDP - que dominam este segmento de mercado. E embora sejam dados referentes a 2008, no entanto a relação continua a manter-se atual.

Gráfico 10 – Fornecimentos (Dados 2008)



O grupo EDP, a que pertence a empresa Portgás tem uma quota de 25,8% do mercado medida em quantidade de gás fornecido, cabendo a restante quota de 74,2% ao grupo GALP que controla as restantes empresas que comercializam a quase totalidade do restante gás.

5.4.6.8 A posição de domínio no mercado do gás natural em Portugal dos principais grupos económicos

Como ficou claro, a REN tem uma posição dominante nos segmentos de mercado da importação, armazenamento e grande distribuição, através dos gasodutos que controla, enquanto a GALP e a EDP exploram e controlam fundamentalmente a distribuição e a comercialização final do gás natural, área de que a REN está afastada.

Uma das formas de medir a dimensão do domínio de cada um destes grupos económicos, é através dos proveitos obtidos. O quadro seguinte, construído com dados dos Relatórios e Contas destas empresas, permite fazer essa avaliação.

Quadro 67– Proveitos obtidos pelos grupos económicos dominantes apenas no mercado do gás natural

GRUPOS ECONÓMICOS	GÁS - Milhões euros			% do Total		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
EDP	119	126	283	5,5%	7,5%	12,9%
REN	142	177,7	177	6,6%	10,5%	8,1%
GALP	1.906	1.375	1.736	88,0%	81,9%	79,0%
TOTAL	2.167	1.679	2.196	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE. Relatórios e Contas - 2009 e 2010- EDP, REN e GALP

Os dados dos respetivos Relatórios e Contas mostram que o grupo GALP, embora esteja a perder quota de mercado, ainda continua a ser o grupo económico dominante neste segmento de mercado em Portugal, com uma quota de 79% em 2010.

5.4.7 A concentração no mercado de combustíveis em Portugal e os grupos económicos dominantes

Na análise do mercado português de combustíveis vai-se utilizar a divisão proposta pela Autoridade da Concorrência. Segundo o seu Relatório de Março de 2009, “a atividade petrolífera subdivide-se entre as atividades a montante – exploração, desenvolvimento, produção, transporte e venda de petróleo bruto – e as atividades a jusante – refinação, transporte e armazenagem primária, venda por grosso de combustíveis, transporte e armazenagem secundária e venda a retalho nos postos de combustíveis rodoviários” (2009: 8).

No mesmo relatório, a Autoridade da Concorrência avança com alguns dados importantes sobre este mercado, que se vai utilizar para contextualizar a análise.

A oferta é essencialmente assegurada pelas quatro companhias petrolíferas a operar em Portugal, que apresentaram, no ano de 2008, um volume de vendas de gasolina e gasóleo rodoviário superior a 90% e 95%, respetivamente, do total nacional.

A procura é constituída por grandes clientes, designadamente companhias petrolíferas, operadores independentes, supermercados e grandes clientes finais como frotas de transporte, entre outros.

Na atividade de venda a retalho de combustíveis líquidos rodoviários em postos de abastecimento localizados fora de auto-estradas, concorrem três tipos de operadores: (i) empresas petrolíferas (Galp, Repsol, BP e Cepsa) integradas verticalmente; (ii) operadores independentes que detêm redes de postos de abastecimento (v.g., Azória, AVIA, Cipol e Alves Bandeira); e (iii) cadeias de supermercados (Intermarché, Leclerc, Modelo-Continente, Jumbo, Lidl e Jerónimo Martins).

Nos postos de abastecimento localizados nas auto-estradas, sujeitos a maiores exigências em termos de concursos de concessão e de custos de investimento e de exploração, estão apenas presentes empresas petrolíferas.

Entre 2007 e 2008, o volume total de vendas de combustíveis em postos de abastecimento localizados fora das auto-estradas repartiu-se da seguinte forma: “*insígnias petrolíferas, 83,7% em 2007 e 80,3% em 2008; operadores independentes, 7,3% em 2007 e 7,7% em 2008; e cadeias de supermercados, 9,0% em 2007 e 12,0% em 2008. É de assinalar o aumento*

de 3 pontos percentuais na quota detida pelos supermercados, para o que contribuiu o facto das cadeias de supermercados, cujos PVP em 2008 foram inferiores em cerca de 9 cêntimos por litro aos das demais insígnias, terem sido os operadores cuja estratégia comercial incidiu mais sobre os preços, num ano em que os preços apresentaram grande volatilidade, com subidas muito rápidas e acentuadas no 1º semestre e descidas igualmente rápidas e acentuadas no segundo semestre” (2009: 15).

Feita esta contextualização, e à semelhança do realizado para outros tipos de energia, para facilitar e tornar a análise mais rigorosa, vai-se segmentar o mercado dos combustíveis com base na cadeia de valor proposta pela Autoridade da Concorrência, na parte que tem aplicação no caso português.

Com base na AdC, pode-se segmentar a atividade exercida em território nacional da seguinte forma: (a) Importação de petróleo e combustíveis; (b) Refinação; (c) Transporte e armazenagem; (d) Venda por grosso de combustíveis; (e) Venda a retalho de combustíveis.

5.4.7.1 O segmento de mercado da importação e armazenagem de combustíveis

Segundo a Autoridade da Concorrência (AdC) Portugal é um exportador líquido de gasolina (a capacidade instalada de produção é superior ao consumo nacional), e um importador líquido de gasóleo (a capacidade de produção instalada é inferior ao consumo). Assim, apesar de Portugal ser um exportador líquido de gasolina, no entanto o peso das importações de gasolina no consumo nacional foi de cerca de 6% em 2007 e de 7% em 2008; em 2009 Portugal importou cerca de 300 milhões de litros de gasolina, o que corresponde a cerca de 15,5% do consumo nacional do ano e, em 2010, importou cerca de 142 milhões de litros de gasolina, correspondente a 7,7% da procura nacional. Em relação ao gasóleo, e segundo também a Autoridade da Concorrência, o aparelho refinador nacional é deficitário, por isso o peso das importações deste combustível durante os anos de 2007 e 2008 foi, respetivamente, de 11,6% e de 11%. Em 2009, Portugal importou 1,6 milhões de litros de gasóleo rodoviário, o que correspondeu a 27,5% do consumo nacional do ano e, em 2010, as importações atingiram cerca de 1,3 mil milhões de litros de gasóleo rodoviário, correspondente a 22,1% da procura nacional.

O quadro seguinte, construído com dados do “Relatório Final sobre os Setores de Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal” de 31 de Março de 2009, elaborado pela Autoridade da Concorrência, fornece uma informação sobre o domínio que tem cada um dos grupos económicos a operar neste segmento de mercado.

Quadro 68- Capacidade dos depósitos de importação de combustíveis rodoviários controlados pelos diferentes grupos económicos

GRUPOS	2008		2010- Estimativa	
	m3	% da Zona	m3	% da Zona
GALP				
Zona Norte	(120.000-130.000)	(55%-60%)	(120.000-130.000)	(40%-45%)
Zona Sul	(440.000-450.000)	(75%-80%)	(395.000-405.000)	(70%-75%)
REPSOL				
Zona Norte	(50.000-60.000)	(20%-25%)	(50.000-60.000)	(15% -20%)
CEPSA				
Zona Norte	(40.000-50.000)	(15%-20%)	(40.000-50.000)	(10%-15%)
MARTIFER				
Zona Norte	0	0%	(70.000-80.000)	(20%-25%)
LBC (inclui CUF)				
Zona Sul	(110.000-120.000)	(20%-25%)	(110.000-120.000)	(20%-25%)
OUTROS - Zona Sul	0	0%	(40.000-50.000)	(5%-10%)
VALOR AGREGADO				
Zona Norte	(210.000-220.000)	(100%)	(290.000-300.000)	(100%)
Zona Sul	(560.000-570.000)	(100%)	(560.000-570.000)	(100%)
TOTAL	(770.000-790.000)	(100%)	(850.000-870.000)	(100%)
GALP	(560.000-580.000)	(72,7%-73,4%)	(515.000-535.000)	(60,6%-61,5%)

FONTE: Relatório Final sobre os Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -2009 - AdC

Em 2008, entre 72,7% e 73,4% dos depósitos de importação de combustíveis rodoviários pertenciam ao grupo Galp, estimando-se que tenha diminuído em 2010, mas continuando a ter uma posição dominante (entre 60,6% e 61,5%). Em 2008, o grupo que lhe seguia, mas a uma distância importante, era o LBC com 15% da capacidade de armazenagem, e depois a Repsol com apenas entre 6,7% e 7,6%. É evidente, que deve existir uma correlação entre a capacidade de armazenagem e a quota de mercado detida por cada grupo económico a operar neste segmento de mercado. E como se conclui o grupo GALP é claramente dominante neste segmento de mercado.

5.4.7.2 O segmento de mercado da armazenagem secundária de combustíveis

De acordo com Relatório Final da Autoridade da Concorrência, o segundo elo da cadeia é a chamada armazenagem secundária que é “constituída pelos depósitos costeiros e depósitos de distribuição que permitem o abastecimento das estações de serviço situadas na proximidade (2009: 219). E como conclui também a própria Adc “verifica-se, de uma forma geral, uma elevada concentração dos depósitos de armazenagem num número restrito de operadores” (2009, 223), o que, como é evidente, contribui para um maior controlo do sector dos combustíveis em Portugal por parte desses

operadores.

O quadro seguinte, construído com dados divulgados pela AdC constantes do mesmo Relatório mostra, com rigor, o grau de concentração existente neste segmento de mercado.

Quadro 69- Capacidade dos depósitos de armazenagem secundária de combustíveis rodoviários controlada pelos diferentes grupos económicos

GRUPOS	2008		2010- Estimativa	
	m3	% da Zona	m3	% da Zona
GALP				
Zona Sul	(340.000-350.000)	(80%-85%)	(340.000-350.000)	(80% - 85%)
BP				
Zona Norte	(0 - 10.000)	(5% - 10%)	(0 -10.000)	(50% - 55%)
REPSOL				
Zona Norte	(0 - 10.000)	(5% - 10%)	(0 - 10.000)	(45% -50%)
Zona Sul	(20.000-30.000)	(5% - 10%)	(20.000-30.000)	(5%-10%)
ETC				
Zona Sul	(45.000 - 55.000)	(10% - 15%)	(45.000-55.000)	(10% - 15%)
MARTIFER				
Zona Norte	(70.000 - 80.000)	80% - 85%)	0	0%
VALOR AGREGADO				
Zona Norte	(80.000- 90.000)	100%	(10.000-20.000)	100%
Zona Sul	(410.000-420.000)	100%	(410.000-420.000)	100%
TOTAL	(490.000-510.000)	100%	(420.000-440.000)	100%
GALP (% Total)	(340.000-350.000)	(69,4% - 68,6%)	(340.000-350.000)	(80,95%-79,5%)

FONTE: Relatório Final sobre o Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -2009 - AdC

Em 2008, o grupo Galp controlava entre 69,4% e 68,6% da capacidade de armazenagem secundária existente no país, estimando-se que, em 2010, esse controlo tenha subido para entre 79,5% e 80,9%. Portanto, também neste segmento de mercado o grupo GALP tem uma posição de domínio.

E se a análise for feita por zonas – Norte e Sul , como afirma a própria AdC “*verifica-se que na zona Sul os níveis de concentração da capacidade de armazenagem secundária de combustíveis são muito elevados. A Galp tem o controlo de mais de 80% da capacidade de armazenagem existente. As petrolíferas Galp, Repsol e BP detêm no agregado mais de 95% do total da capacidade de armazenagem secundária localizada na zona Sul. Esta situação é reforçada pelo elevado nível de concentração da oferta de depósitos de importação na zona Sul do país em que a Galp controla (75%-80%) dessa armazenagem e utiliza (80%-85%) dos depósitos de importação aí existentes*” (Relatório Final da AdC, 2009: 227).

É evidente que esta posição de domínio que o grupo Galp tem neste segmento de mercado tem efeitos a nível de política de preços e de margens de lucro observadas em Portugal.

5.4.7.3 O segmento de mercado de transporte por oleoduto

Como consta do mesmo Relatório Final da AdC, *“existe apenas um oleoduto de dimensão relevante em Portugal. Este oleoduto é detido pela CLC, empresa controlada pela Galp, BP e Repsol que é alimentado pela refinaria de Sines e pelos depósitos de importação existentes na refinaria”*. (2009, 230). A empresa CLC (Companhia Logística de Combustíveis) é uma empresa participada, em que a Galp detém 65% do capital, a BP 20% e a Repsol 15%. E como é evidente, a estrutura de mercado ao nível da armazenagem condiciona a estrutura da oferta ao nível dos mercados grossistas.

E segundo a AdC, o oleoduto da CLC e a armazenagem secundária à qual se encontra ligada em Aveiras de Cima é uma infra-estrutura que: (a) Permite o controlo indireto (por via dos fluxos) de todas as instalações de armazenagem abastecidas por oleoduto; (b) Confere aos acionistas informações sobre a atividade comercial dos concorrentes (tráfego) nos mercados grossistas; (c) Incentiva a manter as posições e retalhistas”. E segundo a AdC) *“uma das características do sector petrolífero em Portugal reside no facto de os equipamentos logísticos serem, na sua maioria, controlados por empresas petrolíferas”* (2009: 230).

É previsível que este controlo conjugado sobre uma infra-estrutura importante pelos três maiores grupos petrolíferos a operar em Portugal facilita a articulação de interesses, de políticas e de objetivos em outras áreas. A própria AdC reconhece esse facto, quando afirma: *“Estas estruturas concentradas ao nível da armazenagem poder-se-ão reflectir não apenas ao nível dos preços de armazenagem mas, de igual modo, num conjunto de outros mercados, em particular nos mercados ex-refinaria, nos mercados grossistas e retalhistas”* (2009: 231).

Não se podia pedir a uma entidade a quem compete supostamente supervisionar o sector fizesse uma confissão tão clara, por um lado, da articulação das políticas dos diversos grupos económicos dominantes e, por outro lado, da posição de refém em que se encontra relativamente a esses grupos.

5.4.7.4 O segmento de mercado de refinação de combustíveis

Atualmente em Portugal existem apenas duas refinarias.

Quadro 70- Capacidade de refinação existente e grupos económicos que a controla

REFINARIAS	Ano entrada funcionamento	Grupo económico a que pertence	Capacidade	% do território nacional que abastece
Sines	1979	GALP Energia	220 mil barris por dia	(60%-65%) do território nacional do gasóleo rodoviário e (50%-55%) do território nacional de gasolinas rodoviárias
Leça da Palmeira	1969	GALP Energia	90 mil barris por dia	

FONTE: Relatório Final sobre o Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -31-3- 2009 – AdC

A capacidade de refinação instalada em Portugal é controlada pelo grupo Galp. Apenas 7% do consumo nacional de gasolina em 2008 foi satisfeito com importações, e a percentagem em relação ao gasóleo rodoviário foi de 14%. Portanto, é claro que o grupo Galp tem uma posição dominante na refinação dos combustíveis consumidos em Portugal. Como se referiu anteriormente, em 2009, as importações de gasolina e de gasóleo aumentaram significativamente, mas não puseram em causa a posição de domínio que a Galp tem neste segmento de mercado, até porque esta empresa também participa nas importações.

No entanto, os grupos petrolíferos concorrentes, que são estrangeiros têm uma capacidade de refinação instalada na vizinha Espanha que é muito superior à da Galp como mostram os dados do quadro seguinte também constantes do Relatório Final da AdC.

Quadro 71- Capacidade de refinação existente em Portugal e em Espanha, e grupos económicos que a controla

PAÍS	Grupo	Refinarias	Capacidade	% Ibérica
Portugal	GALP	2	310 mil barris/dia	20%
Espanha	Repsol	5	740 mil barris dia	46%
Espanha	Cepsa (Total)	3	430 mil barris dia	27%
Espanha	BP	1	104 mil barris dia	7%
TOTAL		11	1584 mil barris dia	100%

FONTE: Relatório Final sobre os Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -2009 - AdC

A capacidade de refinação controlada pela Galp representa apenas 20% da capacidade que existe na Península Ibérica (Portugal + Espanha).

5.4.7.5 Os segmentos de mercado da venda por grosso de combustíveis

A concentração no segmento de mercado grossista é também muito grande em Portugal como revelam os dois quadros seguintes construídos com dados constantes do mesmo Relatório Final da AdC.

Quadro 72- Repartição das vendas por grosso da gasolina em Portugal, nos anos 2007 e 2008, pelos diferentes grupos económicos

GRUPOS	QUOTA DE MERCADO	
	2007	2008
Galp	(50%-55%)	(45%-50%)
BP	(15%-20%)	(20%-25%)
Repsol	(15%-20%)	(20%-25%)
Cepsa/Total	(5%-10%)	(0% - 5%)
Esso	(0-5%)	(*)
Agip	(0%-5%)	(*)
Outros	(5% - 10%)	(5%-10%)
TOTAL	100%	100%

(*) Em 2008, devido aquisição das operações em Portugal pela Galp quota é incluída na Galp

FONTE: Relatório Final sobre o Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -2009 - AdC

Em 2008, o grupo Galp foi líder na venda de gasolina por grosso com (45%-50%), seguindo-se os grupos BP e Repsol, cada uma delas, com (20%-25%).

É esclarecedora a justificação dada pela AdC no seu Relatório Final sobre a inexistência de operadores independentes com importância. Segundo a AdC isso deve-se , *“em primeiro lugar, ao facto da capacidade de armazenagem de importação e secundária ser detida, maioritariamente, pelas petrolíferas”* (2009: 237). Eis uma consequência importante da elevada concentração que se verifica nos segmentos anteriores de mercado e que explica o tipo de concorrência existente ou a falta dela.

Em relação às vendas por grosso de gasóleo rodoviário a situação, nos anos de 2007 e 2008, era, segundo a AdC, a que se encontra no quadro seguinte.

Quadro 73- Repartição do controlo das vendas por grosso do gasóleo rodoviário em Portugal, nos anos 2007 e 2008

GRUPOS	QUOTA DE MERCADO	
	2007	2008
Galp	(35%-40%)	(35%-40%)
BP	(20%-25%)	(20%-25%)
Repsol	(20%-25%)	(20%-25%)
Cepsa/Total	(10%-15%)	(5%-10%)
Esso	(0-5%)	(*)
Agip	(0%-5%)	(*)
Outros	(0%-5%)	(0%-5%)
TOTAL	100%	100%

(*) Em 2008, aquisição das operações em Portugal pela Galp sendo a quota incluída na Galp

FONTE: Relatório Final sobre o Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal -2009 - AdC

Portanto, em 2008, também o grupo Galp foi o grupo líder neste segmento de mercado com uma quota de (35%-40%) seguindo os grupos BP e Repsol, cada um deles com uma quota de (20%-25%).

5.4.7.6 Os segmentos de mercado da venda a retalho de combustíveis

No fim da cadeia dos combustíveis, estão as vendas a retalho. Os quadros seguintes, divulgados pela Autoridade da Concorrência no "Newsletter de acompanhamento dos mercados de combustíveis líquidos e gás engarrafado – II Trimestre de 2010", mostra a posição que têm os principais grupos económicos neste segmento de mercado, e como as suas quotas de mercado evoluíram no período 2008-2010.

Quadro 74- Repartição das vendas de retalho de combustíveis em Portugal Continental por grupos económicos em volume- 2008/2010

GRUPOS	QUOTA DE MERCADO- Em volume		
	2008	2009	1º Sem.2010
Galp	(40%-45%)	(35%-40%)	(30%-35%)
BP	(10%-15%)	(15%-20%)	(15%-20%)
Repsol	(15%-20%)	(15%-20%)	(15%-20%)
Cepsa/Total	(5%-10%)	(5%-10%)	(5%-10%)
Independentes	7%	9%	9%
Supermercados	12%	16%	18%
TOTAL	100%	100%	100%

FONTE: Newsletter - II Trimestre de 2010 - AdC

Como refere a Autoridade da Concorrência na sua Newsletter do II Trimestre de 2010, "desde 2008, a empresa Galp Energia tem vindo a perder peso relativo em termos de volume de vendas, por contraposição a um aumento do peso relativo das cadeias de hiper/supermercados e dos independentes. Das empresas petrolíferas, a BP, foi a única a registar um aumento do peso relativo em volume durante o período. Ainda assim, no primeiro semestre de 2010, a Galp Energia era a empresa com maior peso relativo ([30%-35%]), seguida da BP ([15%-20%]), da Repsol ([15%-20%]) e da Cepsa ([5%-10%]) na venda em volume a retalho, na rede, de combustíveis rodoviários, em Portugal Continental. No primeiro semestre do ano os supermercados atingiram um peso relativo de 18% nas vendas em volume, um aumento de 6 pontos percentuais face à situação verificada em 2008. O aumento do peso relativo dos supermercados nas vendas só não foi superior durante o primeiro semestre de 2010 pela cedência da exploração de postos da Modelo Continente a revendedores da Galp Energia" (2010:30).

Portanto, em volume de combustível vendido no retalho, a GALP embora esteja a perder quota de mercado, é ainda o grupo económico dominante.

O quadro seguinte, contendo também dados divulgados pela Autoridade da Concorrência, mostra a repartição da venda de combustível pelos vários

grupos, agora em valor.

Quadro 75- Repartição das vendas de retalho de combustíveis em Portugal Continental por grupos económicos em valor- 2008/2010

GRUPOS	QUOTA DE MERCADO- Em valor		
	2008	2009	1ºSem.2010
Galp	(40%-45%)	(35%-40%)	(30%-35%)
BP	(10%-15%)	(15%-20%)	(15%-20%)
Repsol	(15%-20%)	(15%-20%)	(15%-20%)
Cepsa/Total	(5%-10%)	(5%-10%)	(5%-10%)
Independentes	7%	9%	16%
Supermercados	12%	15%	18%
TOTAL	100%	100%	100%

FONTE: Newsletter - II Trimestre de 2010 - AdC

Como conclui a Autoridade da Concorrência, “em termos de valor (isto é, vendas expressas em Euros), a situação é muito semelhante. No final do primeiro semestre de 2010, a Galp Energia era a empresa com maior peso relativo ([30%-35%]), seguida da BP ([15%-20%]), da Repsol ([15%-20%]) e da Cepsa ([5%-10%]) na venda a retalho, na rede, de combustíveis rodoviários, em Portugal Continental. No primeiro semestre do ano de 2010 os supermercados atingiram um peso relativo de 18% nas vendas em valor, um aumento de 6 pontos percentuais face a 2008. Esta situação reflecte, por um lado, o facto de os postos de supermercados terem preços inferiores aos das principais petrolíferas (daí o peso relativo em valor destes agentes ser inferior ao peso relativo em volume), e, por outro lado, o facto de o diferencial de preços entre postos de supermercados e das empresas petrolíferas ter vindo a aumentar (daí o facto de o peso relativo dos supermercados em valor ter aumentado menos pontos percentuais do que o peso relativo dos supermercados em volume”.

No Relatório e Contas de 2010 da Galp sobre as quotas de mercado detidas pelo grupo lê-se o seguinte: “Em 2010, a Galp Energia manteve a sua posição de líder do mercado português de retalho de combustíveis, com uma quota de 34%, enquanto que em Espanha, a Empresa consolidou a quota de 6%” (2010: 48).

Em resumo, a Galp embora estando a perder quota de mercado, no entanto continua a ser o grupo económico com uma posição de domínio neste segmento de mercado.

O quadro seguinte, igualmente com dados divulgados pela Autoridade da Concorrência, mostra a repartição dos postos de combustível existentes em Portugal Continental por grupos económicos.

Quadro 76- Repartição dos postos de venda de combustível existentes em Portugal Continental por grupos económicos 2008/2010

GRUPOS	Número de postos			% TOTAL	
	2008	2009	1ºSem.2010	2008	2010-1º Sem.
Galp	827	842	789	32,4%	30,6%
BP	321	286	314	12,6%	12,2%
Repsol	435	415	407	17,0%	15,8%
Cepsa/Total	290	216	248	11,3%	9,6%
Independentes	531	452	650	20,8%	25,2%
Supermercados	152	148	167	5,9%	6,5%
TOTAL	2.556	2.359	2.575	100,0%	100,0%

FONTE: Newsletter - II Trimestre de 2010 - AdC

Interessa referir a redução do número de postos pertencentes aos grupos económicos, nomeadamente da Galp, e o crescimento acentuado dos postos pertencentes a independentes e, a um ritmo menor, dos supermercados. Parece evidente, que os independentes estão a ocupar os locais abandonados pelos grupos económicos por não serem suficientemente rentáveis, prestando um serviço às populações.

Se a análise abranger apenas os postos localizados nas auto-estradas, onde os preços dos combustíveis são normalmente mais elevados, a concentração existente neste segmento de mercado é ainda mais clara.

Quadro 77- Repartição do controlo das vendas de retalho de combustíveis em Portugal por grupos económicos nas AE, nos anos 2007 e 2008

GRUPO	Peso relativo de cada grupo no total de postos nas Auto Estradas (2008)
Galp	41%
BP	21%
Repsol	19%
Cepsa/Total	19%
TOTAL	100%

FONTE: Relatório Final sobre o Sector dos Combustíveis e Gás Engarrafado em Portugal - 2009 - AdC

Embora os dados sejam de 2008 (não existem dados oficiais disponíveis mais recentes), eles mostram, por um lado, um claro domínio da Galp neste subsegmento de mercado e, por outro lado, a inexistência de postos pertencentes a “operadores independentes” e a “supermercados”.

5.4.8 O poder de mercado dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal

A análise dos vários segmentos de mercado do sector de energia em Portugal levou à conclusão que os grupos económicos com posição dominante em cada um deles eram os seguintes: (1) No segmento de produção de eletricidade: o grupo EDP, através da EDP Produção, com um

quota de mercado de 60%; (2) No segmento do transporte de eletricidade: o grupo REN, através da empresa REN, Rede Elétrica Nacional, a quem foi atribuída pelo governo a exclusividade; (3) Na distribuição de eletricidade – baixa tensão: o grupo EDP, através da empresa EDP Distribuição que detém a quase exclusividade da distribuição com a exceção de 30.000 clientes abrangidos por entidades locais de reduzida dimensão (cooperativas e PME); (4) No segmento de mercado da comercialização de energia elétrica – Mercado Regulado: Grupo EDP- Serviço Universal em que detém a exclusividade (em 2010 representava 64,9% do consumo total); Comercialização de eletricidade - Mercado Liberalizado através da EDP-Comercial com uma quota de 63% (o concorrente que lhe segue é a espanhola Endessa com 16%); (5) Gás natural - Segmento de mercado de receção, armazenamento e regaseificação: grupo REN, através da REN – Atlântico, que é o único operador; (6) Gás natural - Segmento de armazenamento subterrâneo de gás natural: grupo Galp através da Galp Gás Natural (Transgás) e grupo REN, através da REN Armazenagem; (7) Gás natural - Segmento de mercado transporte de gás natural: grupo REN, através da REN Gasodutos, que detém a exclusividade em regime de concessão de serviço público; (8) Gás natural - Segmento de mercado de distribuição de gás natural: o grupo Galp, através da Galp Gás, grupo dominante neste segmento, que controla sete empresas de base distrital, sendo o 2º concorrente o grupo EDP com a Portgás e mais recentemente a EDP Gás Comercial que detém já uma quota de 30% do mercado liberalizado de gás de grande consumo industrial, o que corresponde a 18,6% do consumo total ; (9) Gás natural - Segmento de mercado de comercialização de gás natural canalizado: Grupo Galp, através de sete empresas de base distrital, com uma posição dominante, e o grupo EDP; (10) – Combustíveis Segmento de mercado de importação e armazenagem de combustíveis: grupo Galp controlava entre 72,7% e 73,4% da capacidade de armazenagem em 2008; (11) Combustíveis - Segmento de mercado de armazenagem secundário de combustíveis: o grupo Galp detinha entre 69,4% e 68,6% da capacidade de armazenagem existente em 2008; (12) Combustíveis -Segmento de mercado de transporte de combustíveis por oleoduto: o único oleoduto existente é da empresa CLC, a qual é detida pelos grupos Galp, BP e Repsol; (13) Combustíveis - Segmento de mercado de refinação de combustíveis: as duas únicas refinarias existentes em Portugal – em Sines e em Leça de Palmeira – pertencem ao grupo Galp; (14) Combustíveis - Segmento de mercado da venda por grosso de combustíveis: o grupo dominante em 2008 neste segmento era a Galp com uma quota entre 45% e 50%, seguindo-se a BP e a Repsol, cada um delas com uma quota de mercado entre 20% e 25%;(15) Combustíveis - Segmento de mercado de venda a retalho de combustíveis: o grupo dominante é também o grupo Galp com uma quota de mercado, em 2010, entre 30%-45%, seguindo-se os grupos BP e Repsol, cada um deles, com uma quota de mercado entre 15% e 20%.

• Grupo BCP + FP grupo BCP	3,36%
• Sonatrach (Argélia)	2,23%
• Qatar Holding LLC (Governo Qatar)	2,27%
• BES	2,19%
• Massachuselles Financial C.(EUA)	2,01%

Com a privatização de 21,35% do capital da EDP que o Estado detinha através da PARPÚBLICA, o qual foi adquirido pela empresa estatal chinesa “China Three Gorges”, esta passou a ser o maior acionista da EDP, e domínio da EDP por grupos estrangeiros acentuou-se de uma forma significativa.

Uma alteração muito importante também se verificou depois de 2010 na estrutura acionista da REN , com a privatização de 40% dos 46% do capital desta empresa que o Estado detinha através da CAPITALPOR, sendo em 2012 a seguinte:

• State Grid of China (empresa estatal chinesa)	25%
• Oman Oil (empresa estatal de Oman)	15%
• EGF –GCF , SA (Logoplaste)	8,4%
• Gestmin , SGPS (Manuel Champalimaud)	5,8%
• Red Electrica Corporación (Espanha)	5,0%
• Oliren, SGPS (José Alexandre Oliveira-Riopele)	5,0%
• Columbia Wanger (fundo -EUA)	2,0%

Com a privatização de 40% do capital da REN, duas empresas pertencentes a governos estrangeiros (China e Oman) passaram a ser os maiores acionistas nesta empresa estratégica, acentuando desta forma o domínio do capital estrangeiro.

A GALP era o grupo cuja estrutura acionista até ao fim do 1º semestre de 2012 não tinha tido alterações, embora fosse intenção do governo de Passos Coelho privatizar a parte pública. No entanto em Julho de 2012 Américo Amorim tenha adquirido 5% do capital da GALP que antes pertencia à ENI passando a ser o maior acionista deste grupo.

Portanto, num curto período de tempo registaram-se alterações muito significativas nas estruturas acionistas dos principais grupos de energia a operar em Portugal que se traduziram, em primeiro lugar, por uma perda de influência por parte do Estado num sector estratégico para o desenvolvimento do país e, por outro lado, pelo reforço significativo do poder dos grupos estrangeiros numa área extremamente sensível e importante como é a da energia, e com a agravante dos novos acionistas serem empresas pertencentes a Estados estrangeiros. É evidente que estas alterações terão consequências importantes a nível da gestão quer operacional quer estratégica destes grupos com efeitos importantes no

desenvolvimento do país.

E tudo isto foi acelerado com as imposições constantes dos do “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE. Está-se assim muito longe da “democratização do capital”, que foi apresentado também como uma das justificações para privatizar estas empresas estratégicas. A centralização do capital é grande também neste sector.

Finalmente, entre 4 a 11 entidades detinham a totalidade das participações qualificadas dos principais grupos de energia que operam em Portugal, o que revela uma elevada centralização do capital em Portugal, pois detêm entre 58% e 75% do capital destes grupos.

5.4.11 O controlo das “participações qualificadas” dos grupos do sector da energia em Portugal pelo capital estrangeiro no período 2005/2012

A presença de capital estrangeiro nas participações qualificadas dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal é já importante com revelam os dados do quadro seguinte.

Quadro 80– Capital estrangeiro nas “participações qualificadas” dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal – 2005/10

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS DETIDAS POR CAPITAL ESTRANGEIRO			
	EM 2005	EM 2008	EM 2010	EM 2012
EDP	Iberdrola:5,7%; Caja Asturias:5,53% UBS,AG:2,41%; => SOMA=13,64	Iberdrola:9,5%;Caja Asturias:5,01%; Pictet Asset Management: 2,86%;Sonatrach (argelia): 2,23%; International Petroleum Investment Company:2% => SOMA= 21,6%	Iberdrola:6,79%; Caja Asturias:4,82%; IPIC (pertence ao governo de Abu Dhabi):4,06%; Norges Bank:2,66%; Sonatrach(grupo argelino): 2,23%=> SOMA= 20,56%	China Three Gorges (estatal chinesa): 21,35%; Iberdrola(Espanha): 6,79%;Liberbank (Espanha) : 5,01%; Senhora (detida por IPC do governo de Abu Dhabi):4,06%; Sonatrach (Argélia):3,23%; Qatar Holding (estatal):2,27%; Masachuselles Financial (EUA):2,01%=> SOMA:44,72%
REN	0%	Red Elétrica Espanhola:5%	Red Elétrica Corporation (Espanha):5%;	State Grid of China (empresa estatal): 25%; Oman Oil (empresa estatal): 15%; Red Electrica (Espanha): 5%; Columbia Wanger (EUA): 2% ; SOMA: 47%
GALP	Eni: 33,34% ;	Sonangol (através de Amorim Energia): 15%; Eni: 33,34%; => SOMA:=48,34%	Sonangol (através de Amorim Energia): 15%; Eni: 33,34%; => SOMA:=48,34	ENI: 33,34%; Sonangol através da Amorim Energia: 15%; SOMA: 48,34%:

FONTE. Relatórios e Contas -2005, 2008, 2010 e informação disponível nos "sites"

Em 2012, a percentagem de capital dos principais grupos económicos do sector da energia que operam em Portugal era extremamente elevada: EDP: 44,72%; REN: 47% ; GALP : 48,34%. No entanto, a situação é mais grave se tiver presente que as “participações qualificadas” (= ou > 2%) são aquelas que de facto controlam o grupo, e os grupos estrangeiros detinham, na EDP, 76,8% das participações qualificadas; na REN 71%, e na GALP 64,7%; portanto, os grupos estrangeiros já controlavam de facto os principais grupos que dominam o mercado da energia em Portugal. É evidente que são eles que definem a gestão estratégica e operacional destes grupos em que os objetivos de crescimento económico e desenvolvimento do país serão necessariamente secundarizados, já que eles se enquadrarão nas estratégias globais desses grupos. Só a ingenuidade ou então a intenção de ocultar os verdadeiros objetivos é que poderá levar a pensar-se ou a afirmar o contrário.

5.4.12 Aspetos importantes das estratégias dos grupos económicos que dominam o sector da energia em Portugal

A análise feita ao sector da energia em Portugal permite tirar já algumas conclusões importantes, nomeadamente em relação às estratégias utilizadas pelos diferentes grupos económicos com posições dominantes nos vários segmentos de mercado, das quais destacamos as seguintes:

1. Diversificação horizontal, já que não se limitam a operar apenas num subsector mas sim em vários (dois estão na eletricidade e gás); um desenvolve a sua atividade em três subsectores de mercado (combustíveis, gás e eletricidade), e também em cada um dos subsectores não apenas num segmento de mercado mas em vários, tendo mesmo uma posição dominante em vários segmentos.
2. Esta diversificação horizontal coexiste, em alguns deles, com uma estratégia de integração vertical, procurando integrar no grupo tanto a produção como a comercialização do produto final. São os casos da EDP e da GALP que possuem empresas no grupo que se dedicam quer à produção (no caso da EDP fontes produtoras de eletricidade hídrica, eólica, etc.) quer à exploração (caso da Galp que explora petróleo em Angola e Brasil), quer ainda à comercialização final dos produtos que produzem (eletricidade, gás e combustíveis), e quando não os produzem ou exploram, ou quando estas são insuficientes, importam para poder satisfazer a procura.
3. A internacionalização da atividade, um outro aspeto importante da estratégia destes grupos, já tem uma importância grande tanto para o grupo GALP como para o grupo EDP, funcionando como um

instrumento importante que amortece ou compensa as quebras de atividade no mercado interno ou a reduzida dimensão deste. De acordo com o Relatório e Contas da Galp de 2010, *“A Galp Energia detém uma quota de mercado de 14% no espaço ibérico, no qual Espanha já representa 44% do total de vendas de produtos petrolíferos”*. Em relação ao mercado de retalho de combustíveis *“O peso das vendas em Espanha no mercado de retalho ibérico foi de 42%, o que confirma a diversificação geográfica da base de clientes da Empresa”* (2010, 48). Em 2009, a atividade internacional do grupo GALP contribuiu com 16,4% do seu volume de negócios e, em 2010, com 27,6%. No grupo EDP a contribuição da atividade internacional é muito mais elevada. Segundo o seu Relatório e Contas de 2010, de um volume de negócios total de 14.170,7 milhões de euros, 7.652,8 milhões de euros foram realizados em Portugal, cabendo à atividade internacional 6.517,9 milhões de euros, ou seja, 46% do volume total de negócios de 2010, quando em 2009 tinha sido 41,1%.

4. Um outro aspeto importante associado também à sua estratégia de internacionalização, é a política de preços a qual, na ausência de uma verdadeira concorrência interna e face à inação da Autoridade da Concorrência e do governo, se traduz em preços internos elevados, em muitos casos superiores aos preços médios europeus, funcionando assim o mercado interno com uma fonte importante não só de lucros como também de apoio à internacionalização (na EDP, o caso da energia eólica, explorado pela EDP, as margens elevadas que resultam de preços garantidos muito superiores aos preços do mercado regulado assim a garantia de aquisição de toda a produção, gera inevitavelmente sobre-lucros (as chamadas “rendas excessivas” que, de acordo com o “Memorando de entendimento”, deviam ser eliminadas, mas que não impediram novos aumentos dos preços de eletricidade logo no 1º semestre de 2012), que naturalmente são aproveitados para financiar a internacionalização da empresa.

5. Uma outra característica importante é o controlo maioritário das participações qualificadas, portanto aquelas que condicionam de facto a gestão operacional e estratégica, por grupos económicos estrangeiros, o que inevitavelmente determinará que os objetivos das empresas de energia a operar em Portugal se submetam aos objetivos e às estratégias globais desses grupos, e cada vez menos às necessidades de crescimento económico e de desenvolvimento nacional, o que ainda é reforçado pelo facto de algumas desses grupos estrangeiros serem empresas pertencentes a Estados estrangeiros (China, Qatae, Oman).

5. A acrescentar ao referido anteriormente, interessa dizer que algumas das entidades que detêm “participações qualificadas” nada têm a ver com o sector de atividade em que estes grupos operam, parecendo funcionar principalmente como puros investimentos financeiros visando obter elevados ganhos financeiros, embora a nível deste tipo de investidores possa

funcionar com objetivos também estratégicos (ex.: bancos para serem também os fornecedores preferenciais de serviços financeiros, com retornos importantes)

6. Em todos eles os grupos estrangeiros controlam entre 64% e 77% das participações qualificadas, o que lhes permite controlar de facto os principais grupos do sector de energia em Portugal, e determinar a sua gestão estratégica e operacional.

5.5 A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR CIMENTEIRO EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL

O consumo nacional de cimento evoluiu da seguinte forma no período 2007-2010: 2007: 7,9 mil toneladas; 2008: 7,3 mil toneladas; 2009: 6,2 mil toneladas; e, em 2010, apenas 5,8 milhões de toneladas. Portanto, a crise económica iniciada em 2008 atingiu profundamente também este sector, por arrastamento da queda na construção, e ainda não terminou.

5-5.1 A concentração no sector do cimento e dos produtos afins e o grau de internacionalização da atividade

Segundo os Relatórios e Contas do grupo CIMPOR a sua quota no mercado interno variou da seguinte forma: 2007: 55,1%; 2008: 54,9%; 2009: 54,9%;, em 2010, 55,5%; e, em 2011, 53,8%.

A quota de mercado da SECIL, o grupo concorrente da CIMPOR, teve a seguinte variação: 2008: 41%; 2009: 41,1%; em 2010, 37,8%.

A CIMPOR ocupa, portanto, uma posição dominante no mercado de cimento em Portugal. Com a recuperação da quota verificada em 2009 e em 2010, embora, devido à contração registada no mercado português ter sido superior à diminuição das vendas do grupo para este mercado, a CIMPOR já recuperou a parcela da quota perdida que detinha em 2007.

No entanto, interessa fazer a análise englobando também a atividade externa de cada um dos grupos, porque o grau de internacionalização da atividade neste sector é muito elevada. Começemos pela capacidade produtiva instalada quer em Portugal quer no estrangeiro, pois a construção de fábricas locais para abastecer o respetivo mercado é também uma das características das estratégias adoptadas pelos grupos económicos que operam neste sector.

Quadro 81– Grau de concentração e de internacionalização da capacidade produtiva instalada em 2008-2011 dos grupos CIMPOR e SECIL

GRUPOS	CAPACIDADE PRODUTIVA INSTALADA Cimento - Mil Toneladas								% da Capacidade Total instalada no estrangeiro 2011
	2008		2009		2010		2011		
	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	
CIMPOR	6.900	31.070	6.970	33.540	7.157	35.442	7.034	36.503	80,7%
SECIL	3.003	6.850	3.003	6.850	3.003	6.850	3.003	6.850	56,2%
TOTAL	9.903	37.920	9.973	40.390	10.160	42.292	10.037	43.353	76,8%
CIMPOR-%	69,7%	81,9%	69,9%	83,0%	70,4%	83,8%	70,1%	84,2%	
SECIL-%	30,3%	18,1%	30,1%	17,0%	29,6%	16,2%	29,9%	15,8%	

FONTE: Relatórios e Contas - 2008, 2009, 2010 e 2011- CIMPOR e SECIL

Em 2008, a CIMPOR e SECIL tinham em Portugal uma capacidade instalada de produção de cimento de 9.903 mil toneladas, portanto superior ao consumo interno de cimento, cabendo à CIMPOR 69,7% dessa capacidade, e à SECIL apenas 30,3%. Em 2011, a capacidade total instalada no país aumentou para 10.037 mil toneladas (em 2011, o consumo foi apenas de 6.877 mil toneladas) sendo 70,1% do grupo CIMPOR e apenas 29,9% do grupo SECIL.

Se tomar como base da análise a capacidade total instalada por cada grupo – em Portugal e no estrangeiro – conclui-se que, em 2008, ela era de 37.920 mil toneladas, sendo 81,9% pertencente ao grupo CIMPOR e apenas 18,1% ao grupo SECIL e, em 2011, essa diferença tinha aumentado ainda mais, pois a capacidade total instalada pelos dois grupos atingiu 43.353 mil toneladas, cabendo 84,2% ao grupo CIMPOR e somente 15,8% ao grupo SECIL.

Portanto, tomando como base, a capacidade produtiva instalada, a posição dominante do grupo CIMPOR é ainda maior.

Outro aspeto que revelam os dados do quadro é a elevadíssima internacionalização da atividade dos dois grupos. Em 2011, 80,7% da capacidade produtiva instalada do grupo CIMPOR estava no estrangeiro, e 56,2% do grupo SECIL era externa.

Analisemos agora em volume de negócios, aquele que tem como origem o mercado interno e o que tem origem o mercado externo. Os dados seguintes retirados dos Relatórios e Contas dos dois grupos permitem fazer essa análise.

Quadro 82 – Grau de concentração e de internacionalização do volume de negócios em 2008-2011 dos grupos CIMPOR e SECIL

GRUPOS	VENDAS - Milhões euros								% do total das Vendas no estrangeiro 2010
	2008		2009		2010		2011		
	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	Portugal	Grupo	
CIMPOR	547	2.089	449	2.086	438	2.316	378	2.358	81,1%
SECIL	315	599	271	572	305	536		506 (*)	43,1%
TOTAL	862	2.688	720	2.658	743	2.852		2.864	73,9%
CIMPOR-%	63,5%	77,7%	62,4%	78,5%	59,0%	81,2%		82,3%	
SECIL-%	36,5%	22,3%	37,6%	21,5%	41,0%	18,8%		17,7%	

FONTE: Relatórios e Contas – 2008, 2009, 2010 - CIMPOR e SECIL; (*) Como a SECIL não divulgou o Relatório e Contas de 2011, estimou o valor das suas vendas com base nos dados constantes do Relatório de 2011 da SEMAPA

Em relação à internacionalização da atividade dos dois grupos, medida agora com base na percentagem do volume de vendas no mercado externo, ela é elevada tanto na CIMPOR como na SECIL, embora na primeira empresa seja muito maior. Em 2010, o volume de negócios da CIMPOR que teve como origem a atividade internacional representaram 81,1% das vendas totais (em 2011, subiu para 84%), enquanto na SECIL representaram 43,1%. (56,9% das vendas tiveram como origem o mercado interno).

Se analisar o período 2008-2010, conclui-se que nos dois grupos se verificaram movimentos de internacionalização opostos. Enquanto no grupo CIMPOR, o volume de vendas que têm como origem a atividade internacional aumentou de 73,8% para 81,1% das vendas totais entre 2008 e 2010, no grupo SECIL verificou-se precisamente o contrário: entre 2008 e 2010, a importância da atividade internacional diminuiu de 47,6% para 43,1% das vendas totais.

Outro aspeto que caracteriza as estratégias dos dois grupos é a diversificação da produção relativamente a produtos afins (betão, agregados e argamassas) relacionados com o seu “core business” (cimento e clínquer).

Quadro 83- Grau de diversificação da produção, medido em volume de negócios, em 2008-2010 dos grupos CIMPOR e SECIL

GRUPOS	VENDAS - Milhões euros						% que representam os "Outros produtos"(*) no total das vendas	
	2008		2009		2010		2008	2010
	Cimento e clínquer	Grupo Total	Cimento e clínquer	Grupo Total	Cimento e clínquer	Grupo Total		
CIMPOR	1.518	2.089	1.591	2.086	1.696	2.239	27,3%	24,2%
SECIL	277	599	243	572	386	536	53,8%	27,9%
TOTAL	1.795	2.688	1.834	2.658	2.083	2.775	33,2%	24,9%
CIMPOR-%	84,6%	77,7%	86,8%	78,5%	81,4%	80,7%		
SECIL-%	15,4%	22,3%	13,2%	21,5%	18,6%	19,3%		

(*) Outros produtos = Betão, agregados e argamassas,

FONTE: Relatórios e Contas - 2008, 2009 e 2010 -CIMPOR e SECIL

Em 2008, as vendas de “betão, agregados e argamassas” realizadas pelo grupo CIMPOR representaram 27,4% das vendas totais deste grupo, mas no grupo SECIL já correspondiam a 53,8% das vendas totais do grupo.

Em 2010, verifica-se em relação ao grupo CIMPOR a continuação da diminuição da importância que têm as vendas com origem nos produtos afins no total das vendas do grupo (entre 2008 e 2010, diminui de 27,3% para 24,2% do total das vendas), tendo-se registado no grupo SECIL uma quebra muito significativa no peso das vendas que têm como origem o betão, os agregados e as argamassas pois, entre 2008 e 2010, passaram de 53,8% das vendas totais para apenas 27,9%. Ambos os grupos concentram a sua atividade no seu “core business” que é a produção e a venda de cimento e clínquer.

5.5.5 As entidades que controlavam as “participações qualificadas” e o grau de centralização do capital nos grupos CIMPOR e SECIL no período 2005/2012

A dimensão das “participações qualificadas” e do chamado “free float”, associada ao número e características das entidades que detêm essas participações é um indicador importante quer do grau de centralização do

capital quer de outros aspetos que condicionam tanto a gestão operacional como estratégica do grupo. Os dados do quadro seguinte, constantes dos relatórios e contas e da informação ao investidor que está disponível nos “sites” dos dois grupos, permitem fazer essa análise em relação quer ao grupo CIMPOR quer ao grupo SECIL.

Quadro 84 – Participações qualificadas e grau de centralização do capital na CIMPOR e na SECIL no período 2005-2011

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS				
	2005	2008	2009	2010	2011
CIMPOR	Teixeira Duarte : 22,49% (em 2005, era só obrigatório a publicação das participações iguais ou superiores a 20% do capital detidas por pessoas coletivas): SOMA:22,49% (1)	Teixeira Duarte: 22,9%; Manuel Fino: 20,6%; Grupo Lafargue: 17,28%; BCP: 10,04%; Bipadosa: 6,68%=> SOMA= 77,5% (5)	Teixeira Duarte: 22,78%; Manuel Fino: 10,67%;CGD: 9,62%; Grupo Lafargue: 17,28%; BCP: 9,62%; Bipadosa: 6,46%; Tem. Coronel: Luis Silva: 3,99%=> SOMA= 80,42% (7)	Camargo Correia (Brasil): 32,9%; Votorantim (Brasil) 21,2%; F.P. BCP: 10%; Manuel Fino: 10,7%; CGD: 9,6%=> SOMA=84,4% (5)	Camargo Correia (Brasil): 32,9%; Votorantim (Brasil) 21,2%; F.P. BCP: 10%; Manuel Fino: 10,7%; CGD: 9,6%=> SOMA=84,4% (5)
SECIL	Beton Catalan 100% pertence à CHR): 45,13%; Cimentospar-SGPS (é detida a100% Cimenstopar): 41,06%; Semapa: 5,91% => SOMA= 92,1% (3)	Beton Catalan: 45,13%; Cimentospar-SGPS: 41%; Semapa: 5,9% => SOMA= 92,1% (3)	Beton Catalan: 45,13%; Cimentospar-SGPS: 41,06%; Semapa: 5,91% => SOMA= 92,1% (3)	Beton Catalan: 45,13%; Cimentospar-SGPS: 41,06%; Semapa: 5,91% => SOMA= 92,1% (3)	CRH pic(um importante grupo da área da construção com sede na Irlanda):49%; Semapa 51% => SOMA= 100% (2)

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009, 2010 e 2011 – CIMPOR e SECIL

A primeira conclusão que se tira da análise das “participações qualificadas” dos dois grupos é que, no período 2005-2011, se registou uma importante variação na estrutura acionista da CIMPOR revelando uma grande instabilidade, enquanto na SECIL se observa uma grande estabilidade acionista o que, eventualmente, pode ter efeitos a nível da gestão operacional e estratégica dos dois grupos.

Um outro aspeto extremamente importante verificado neste período foi a passagem do controlo acionista da CIMPOR para dois grupos cimenteiros brasileiros a Camargo Correia e Votorantim que, em conjunto, detêm 54,1% do capital da CIMPOR, o que certamente determinará que os objetivos deste grupo com sede em Portugal não se orientem de acordo com os de desenvolvimento português, situação essa que é agravada pela forte concorrência que existe entre os dois grupos brasileiros em vários mercados, incluindo o Brasil.

A segunda conclusão é que em ambos os grupos, mas de uma forma mais acentuada na SECIL, o grau de concentração do capital é muito elevado já que, na CIMPOR, em 2010, cinco entidades controlavam 84,1% do seu capital, e na SECIL apenas três entidades têm controlado ao longo do período cerca de 92%. Neste sector, a “democratização do capital” e o “capitalismo popular”, também utilizado para justificar as privatizações, é um mito.

A terceira conclusão prende-se com as características das entidades que

detêm as “participações qualificadas”.

Na CIMPOR, em 2010, existiam duas entidades financeiras que controlavam 19,6% do capital, sendo uma do Estado com 9,6% do capital e a outra um fundo do grupo BCP. As restantes entidades estão diretamente ligadas ao sector cimenteiro, sendo duas delas mesmo concorrentes da CIMPOR no mercado brasileiro.

Em 2011, na SECIL o acionista estrangeiro Beton Catalan é substituído por um acionista da Irlanda, CRH pic, um importante grupo da área da construção, que passa a deter 49% do capital da SECIL, passando a SEMAPA, cujos acionistas são Cimigest, Cimo, Longapar, OEM, Sodim com 51,25% do capital, o grupo BPI com 10,64%, o grupo BESTINVER (espanha) com 5%, a controlar 51% do capital da SECIL.

Em Março de 2012, o grupo Camargo Correia, utilizando a Interciment Austria Holding, uma sua sociedade com sede em Viena, e com um capital social de apenas 35.000 €, lançou uma OPA sobre a CIMPOR, oferecendo 5,5€ por cada ação, e através de um acordo com o grupo brasileiro Votorantim de partilha de ativos, tomou conta do principal grupo cimenteiro “português”, com o claro propósito do dismantelar, objetivo que já tinha quando entrou para a CIMPOR. Nesta ação foi apoiado quer pelo XIX governo, na sua política de atração de capital estrangeiro, quer pela administração da CGD, que aceitou imediatamente a oferta da Camargo poucas horas após a OPA ser anunciada, quer pelo coordenador das privatizações nomeado pelo governo, António Borges, um antigo funcionário do FMI e da Goldman Sachs que, em plena Assembleia da República, defendeu a venda do grupo cimenteiro português à Camargo e, o seu consequente, dismantelamento como a melhor solução para o país.

A “operação” CIMPOR tornou ainda mais clara as estratégias globais dos grupos económicos estrangeiros que operam à escala mundial, em que os interesses e os objetivos de crescimento económico e de desenvolvimento dos países onde estão são secundarizados, pouco contando para esses grupos. Ela também mostrou que o aconteceu à CIMPOR, só possível com colaboração do poder político, pode acontecer e naturalmente vai suceder a muitos outros grupos “portugueses” onde o capital estrangeiro é já dominante.

Assim, no fim do 1º semestre de 2012, após a OPA, o grupo Camargo ficou com o controlo da 72,9% do capital da CIMPOR, e o grupo Votorantim com 21,2%, preparando-se para dividir os respetivos ativos.

5.5.6 A dimensão do controlo das “participações qualificadas” dos grupos CIMPOR e SECIL pelo capital estrangeiro no período 2005/2012

O quadro seguinte, também construído com dados constantes dos relatórios e contas, permite avaliar o grau de domínio das “participações qualificadas”

pelo capital estrangeiro.

Quadro 85 – Dimensão do controlo das “participações qualificadas” da CIMPOR e da SECIL pelo capital estrangeiro – 2005/2011

GRUPOS ECONÓMICOS	GRAU DE CONTROLO DAS “PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS” PELO CAPITAL ESTRANGEIRO (= ou > 2% do capital)				
	2005	2008	2009	2010	2011
CIMPOR	(?)	Grupo Lafargue: 17,28% => SOMA= 17,28%	Grupo Lafargue: 17,28% => SOMA= 17,28%	Camargo Correia (Brasil): 32,9%; Votorantim (Brasil) 21,2% SOMA=54,1%	Camargo Correia (Brasil): 32,9%; Votorantim (Brasil) 21,2% SOMA=54,1%
SECIL	Beton Catalan (100% pertence à CHR): 45,13% => SOMA= 45,1%	Beton Catalan: 45,13% => SOMA= 45,13%	Beton Catalan: 45,13% => SOMA= 45,13%	Beton Catalan: 45,13% => SOMA= 45,13%	CRH, pic: 49% => SOMA= 49%

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009, 2010 e 2011

Em 2012, após a OPA, 94,1% do capital da CIMPOREM era controlado por dois grupos estrangeiros (Camargo e Votorantim), e 49% do capital da SECIL pertencia ao grupo de construção irlandês CRH, pic. O domínio do sector cimenteiro português por grupos económicos estrangeiros era impressionante.

5.5.7 Características mais importantes das estratégias adotadas pelos grupos CIMPOR e SECIL

A análise feita permite enunciar algumas das características mais importantes das estratégias dos dois grupos que dominam o mercado do cimento em Portugal.

1. Uma primeira característica importante das estratégias adotadas por cada um dos grupos é a deslocalização da produção para os mercados de destino final do produto. Assim, em 2011, a CIMPOR tinha 80,7% da sua capacidade produtiva instalada no estrangeiro, e a SECIL 56,2%. Tal facto deverá ser uma consequência do tipo de matéria-prima utilizada e do tipo de produto, por um lado, pesado, de difícil e caro transporte a longas distância e, por outro lado, a necessidade de estar próximo dos mercados de venda para assim poder responder rapidamente às necessidades dos clientes e tirar partido das vantagens concedidas pelos governos a empresas que se instalem no respetivo país;
2. Uma segunda característica das suas estratégias é a elevada internacionalização das suas atividades. Assim, em 2010, 81,1% do volume de negócios do grupo CIMPOR eram realizados em

mercados externos, em relação à SECIL representava 43,1% das vendas totais. E isto para alcançar resultados mais elevados porque assim pode satisfazer uma procura mais ampla, e também diluir os riscos da atividade da empresa estar dependente apenas de um mercado, compensando eventuais quebras registadas no mercado interno, como sucedeu após o início da crise em 2008. Pode-se mesmo falar de uma estratégia deliberada de diversificação geográfica com o objetivo de reduzir os riscos e aumentar os lucros.

3. Uma terceira característica das estratégias dos dois grupos, é a concentração da sua atividade naquilo que podemos designar de “*core business*”, que é o cimento e o clínquer. Em 2010, os “outros produtos”, ou seja, as vendas de betão, agregados e argamassa, representaram 27,9% das vendas totais da SECIL e 24,2% das do grupo CIMPOR;
4. Uma quarta característica, é a elevada centralização do capital que se verifica em cada uma das empresas, onde poucas entidades controlam uma percentagem muito elevada do capital, como se como se verifica na CIMPOR e na SECIL, o que facilitou, no primeiro caso, que um grupo estrangeiro lançasse uma OPA sobre a CIMPOR alcançando assim o seu controlo total.
5. Uma outra característica da estratégia dos dois grupos – CIMPOR e SECIL – é a sua grande integração no processo de globalização capitalista através da detenção duma parte significativa do seu capital por grupos estrangeiros. Em 2012, na CIMPOR 94,1% do seu capital é detido por dois grupos brasileiros, e na SECIL 49% pertence a um grupo irlandês. Este impressionante domínio das cimenteiras a operar em Portugal por grupos económicos estrangeiros determinará que os seus objetivos e estratégias secundarizem o crescimento e o desenvolvimento do país.
6. Finalmente, a “operação” CIMPOR tornou clara as estratégias globais dos grandes grupos económicos transnacionais que já dominam ou influenciam de uma forma dominadora grupos económicos “portugueses”, assim como o que poderá suceder a muitos outros grupos a operar em Portugal onde o capital estrangeiro é dominante, bem como a total submissão do poder político ao poder económico, em particular o estrangeiro.

5.6 A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DA PASTA DE PAPEL E DE PAPEL EM PORTUGAL, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL

Sobre a importância deste sector, a CELPA, que é a associação empresarial deste sector, escreve no seu "site" o seguinte: *"A atividade do Sector da Pasta e do Papel (SPP) contribui fortemente para o crescimento da economia portuguesa, uma vez que é um sector exportador líquido. Ou seja, as exportações do sector são mais elevadas do que as importações. Na realidade, o sector tem uma taxa de importações em relação às exportações em cerca de 40%, contribuindo assim positivamente para a Balança de Pagamentos. O sector da Pasta e do Papel é o 4º ramo exportador líquido na economia nacional, depois da indústria dos têxteis, indústria do couro e indústria das madeiras"*.

Nos últimos anos tem-se verificado em Portugal, no sector da pasta de papel e de papel uma alteração importante, já que a produção da pasta de papel tem aumentado, mas a exportação de matéria-prima (pasta) tem crescido muito menos.

Quadro 86- Produção e exportação de pasta de papel 1999/2009

ANOS	Produção pasta de papel Mil Toneladas		% da Produção Total que é integrada	Exportações de pasta de papel Mil Toneladas	% que exportações representam da Produção Total
	TOTAL	Para integrar			
2000	1.774,3	614,5	34,6%	1.026,0	57,8%
2001	1.739,0	670,0	38,5%	968,0	55,7%
2002	1.923,6	797,9	41,5%	1.009,0	52,5%
2003	1.854,9	732,9	39,5%	961,0	51,8%
2004	1.946,4	857,5	44,1%	1.009,0	51,8%
2005	1.990,3	859,2	43,2%	1.007,0	50,6%
2006	2.064,1	915,0	44,3%	1.019,0	49,4%
2007	2.092,8	915,1	43,7%	1.010,0	48,3%
2008	2.021,8	934,9	46,2%	911,0	45,1%
2009	2.182,0	991,0	45,4%	1.123,0	51,5%
Var.2000-09	23,0%	61,3%	31,1%	9,5%	-11,0%

FONTE: Boletim Estatístico - Indústria Papeleira Portuguesa-2009- CELPA

Segundo a CELPA, que é a associação das empresas do sector, entre 1999 e 2009, em toneladas, a produção de pasta de papel aumentou no nosso País em 23%, enquanto as exportações de pasta cresceram apenas 9,5%; portanto, uma parcela crescente da matéria prima produzida no país foi transformada em papel, um produto de maior valor acrescentado, e só depois foi exportado. A provar isso está o facto de que produção integrada tenha aumentado, no mesmo período, em 61,3% pois passou, entre 2000 e 2009, de 614,5 mil toneladas para 991 mil toneladas.

Os dados anteriores revelam uma utilização crescente da pasta de papel produzida no país na produção interna de papel, um produto de maior valor

acrescentado. E esta conclusão é confirmada pelos dados mais recentes divulgados pelo INE relativo às exportações de pasta de papel e de papel.

Quadro 87– Exportação de pasta de papel e de papel - 2007/ 2010

ANOS	COMERCIO INTERNACIONAL- Exportações -Milhões €				% que exportação de pasta representa do TOTAL
	Pastas de madeira ou de outras matérias celulósicas	Papel, cartão, e suas obras.	Livros, jornais, etc.	TOTAL	
2007	276,8	1.140,3	85,4	1.502,5	18,4%
2008	328,1	1.089,5	71,0	1.488,6	22,0%
2010	489,7	1.535,7	68,6	2.094,1	23,4%

Fonte : Estatísticas do Comercio Internacional - 2010 - Edição 2011 - INE

As exportações de pasta de papel embora tenham aumentado em valor entre 2007 e 2010, correspondem ainda a uma percentagem reduzida do valor das exportações deste sector já que representam entre 18,4% e 23,4% segundo o INE.

Os dados anteriores reforçam a conclusão da existência de uma estratégia por parte das empresas deste sector ou, pelo menos, de algumas que se traduz na redução da exportação da pasta de papel, uma matéria-prima de menor valor acrescentado, para assim produzir e exportar papel, um produto de maior valor acrescentado, pois o consumo interno de papel é reduzido, e tem mesmo diminuído nos últimos anos.

Quadro 88– Consumo interno de papel entre 2000 e 2009

ANO	Vendas Papel e Cartão Mil toneladas		% Portugal do Total
	TOTAL	Portugal	
2000	791,0	443,0	56,0%
2001	974,0	350,0	35,9%
2002	1.176,0	353,0	30,0%
2003	1.178,0	350,0	29,7%
2004	1.234,0	357,0	28,9%
2005	1.253,0	349,0	27,9%
2006	1.290,0	326,0	25,3%
2007	1.330,0	294,0	22,1%
2008	1.615,0	280,0	17,3%
2009	1.654,0	240,0	14,5%
2000-10	+109,1%	-45,8%	-74,1%

FONTE: Boletim Estatístico - 2009 - CELPA

Entre 2000 e 2009, as vendas de papel e cartão para o mercado interno diminuíram em 45,8%, enquanto as vendas totais subiram 109,1%. Em percentagem das vendas totais, as vendas em Portugal, entre 2000 e 2009, passaram de 56% para apenas 14,5%. Portanto, foi o mercado externo que absorveu a maior parte da produção de papel e cartão realizada em Portugal

(44% em 2000, e 85,5% em 2009), o que mostra a importância da internacionalização para as empresas deste sector.

5.6.5 A concentração no sector da pasta de papel e do papel em Portugal

Os principais grupos económicos em atividade em Portugal no sector da pasta de papel e do papel são os seguintes: (1) O grupo Portucel – Soporcel; (2) O grupo ALTRI, que inclui a Celbi, Celulose do Caima, Celtejo e CPK; (3) O grupo EUROPAC, que detém, entre várias empresas, a Portucel Viana; (4) O grupo INAPA, um grupo com uma participação importante do Estado.

No entanto, é o grupo Portucel-Soporcel que tem uma posição dominante como revelam os dados seguintes.

Quadro 89– Parcela da produção nacional de pasta de papel e de papel que cabe ao grupo Portucel – Soporcel

ANOS	Produção nacional Mil Toneladas		Produção Portucel Soporcel Mil Toneladas		% da produção nacional que é da Portucel Soporcel	
	Pasta de papel	Papel	Pasta de papel	Papel	Pasta de papel	Papel
2005	1.990,3	1.484,0	1.279,0	998,0	64,3%	67,3%
2006	2.064,1	1.643,4	1.314,0	1.024,0	63,7%	62,3%
2007	2.092,2	1.640,8	1.321,0	1.301,0	63,1%	79,3%
2008	2.021,8	1.661,6	1.325,0	1.054,0	65,5%	63,4%
2009	2.182,0	1.619,7	1.340,0	1.133,0	61,4%	70,0%
2010			1.540,0	1.400,0		

FONTE: Boletim Estatístico - 2005-2009-CELPA, Relatórios e Contas - Portucel - Soporcel 2007, 2008, 2009 e 2010

Em 2009, cabia ao grupo Portucel – Soporcel 61,4% da produção nacional de pasta de papel, e 70% da produção de papel. Portanto, era o grupo que tinha uma posição de domínio em ambos os mercados.

O Relatório e Contas de 2011 refere que “a nova fábrica de papel de Setúbal atingiu, no final de 2011, 97% da sua capacidade nominal, produzindo cerca de 485 mil toneladas de papel. Este acréscimo de produção permitiu ao grupo um aumento de 7% na quantidade de papel colocado no mercado” (pág. 20), o que significa que a produção de papel pela Portucel –Soporcel tenha aumentado, em 2011, para 1.498 mil toneladas, o que é uma aposta na produção de bens transacionáveis de maior valor acrescentado.

Esta estratégia do grupo Portucel-Soporcel de apostar na transformação da matéria-prima – pasta de papel - em papel, um produto de maior valor acrescentado, determinou que as vendas de papel contribuíssem de uma forma crescente para o volume de negócios do grupo.

Quadro 90- Volume de Negócios da Portucel Soporcel por segmentos de produção-2005/2011

SEGMENTOS	2005 Milhões euros	2007 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2005 % Total	2007 % Total	2010 % Total	2011 % Total	Variação 2005-11
Floresta	4,8	19,4	12,5	7,8	2,7	0,5%	1,7%	0,6%	0,2%	-42,9%
Pasta	242,8	246,1	160,4	162,1	135,7	23,8%	21,4%	11,8%	9,2%	-44,1%
Papel	712,0	808,4	833,5	1.068,7	1.167,9	69,7%	70,5%	77,5%	79,3%	64,0%
Energia	62,1	73,4	86,2	140,5	165,7	6,1%	6,4%	10,2%	11,3%	166,8%
TOTAL	1.021,7	1.147,3	1.092,6	1.379,1	1.472,0	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	44,1%

FONTE: Relatório e Contas – 2008, 2009, 2010 e 2011

No período 2005-2011, verificou-se uma alteração continua na estrutura do volume de negócios do grupo Portucel-Soporcel por segmentos de produção. O papel, produto de maior valor acrescentado, e que já em 2005 representava 69,7% do volume de negócios, em 2011 correspondeu a 79,3%, portanto em cinco anos a sua importância no volume de negócios aumentou 9,6 pontos percentuais (+64%). Pelo contrário, a pasta de papel, produto de menor valor acrescentado, a sua contribuição para o volume de negócios do grupo desceu, entre 2005 e 2011, de 23,8% para apenas 9,2%, portanto, registou uma redução 14,6 pontos percentuais (-44,1%). Finalmente a produção de energia (biomassa) representa um volume de negócios cada vez mais importante para este grupo tendo passado, entre 2005 e 2011, de 6,1% para 11,3% do total de vendas (+166,8%), o que revela o aproveitamento por parte da Portucel-Soporcel dos sobre-preços garantidos podendo assim obter uma margem entre o preço a que vende à rede (107€/MWh-109€/MWh) e o que pode depois adquirir quer no mercado livre quer no mercado regulado.

Outro aspeto importante da estratégia deste grupo revelada pelos dados anteriores, é a integração vertical, que consiste em estar em todas as etapas da cadeia de valor, desde a floresta até ao produto final, que é o papel.

Uma outra característica da estratégia do grupo Portucel –Soporcel foi a internacionalização crescente da sua atividade. De acordo com o seu Relatório e Contas, em 2009, 90% do volume de negócios (993,9 milhões de euros) deste grupo resultou de exportações para mais de 100 países. Isto significou que o mercado interno contribuiu, em 2009, com menos de 100 milhões de euros de vendas de pasta de papel e de papel. Em 2010, as exportações contribuíram com 94% das vendas do grupo e, em 2011, com 95% do volume de negócios do grupo.

Os outros grupos, também importantes no sector, adotaram estratégias diferentes, não ocupando toda a cadeia de valor, mas optando por estar em algumas fases, ou no início do processo produtivo ou no fim de todo o processo.

O grupo ALTRI é constituído por cinco empresas: Altri Florestal (gestão florestal); Celbi (pasta de papel); Celtejo (pasta de papel); Caima (pasta de papel) e EDP Biolétrica (biomassa), esta última em associação com a EDP (50% e 50%, respetivamente).

No final de 2008, “a Altri decidiu encerrar a unidade industrial de produção

de papel Kraft por si detida (CPK). A decisão foi tomada na sequência da degradação das perspetivas do negócio do papel Kraft e da constatação do contributo negligenciável desta unidade produtiva para o EBITDA do Grupo ALTRI, não se vislumbrando qualquer possibilidade de inverter a prazo a tal tendência. Tal decisão permitiu ao grupo Altri concentrar a atividade no seu core business, a exploração florestal e produção de pasta de papel”.

Portanto, contrariamente ao verificado em relação ao grupo Portucel Soporcel, a estratégia do grupo ALTRI foi, não de apostar na transformação da matéria-prima que produz – pasta de papel – em produto acabado (papel), mas sim de abandonar a reduzida produção de papel que realizava, pelas razões que indicou, e concentrar a sua atividade na produção da pasta de papel que exporta principalmente.

Segundo o Relatório e Contas de 2010, a capacidade de produção de pasta de papel do grupo ALTRI tem tido um crescimento rápido: 2005: 115 mil toneladas; 2006: 255 mil toneladas; 2007: 560 mil toneladas; 2008: 511,1 mil toneladas; 2010: 787 mil toneladas. E a estimativa do grupo para 2011 era de 865 mil toneladas. Segundo o Relatório e Contas de 2011, a ALTRI produziu 847,3 mil toneladas de pasta de papel (+7,7% do que em 2010), tendo vendido, em 2011, 826 mil toneladas, sendo 92% deste total exportado.;

Se comparamos a produção de pasta de papel pelo grupo ALTRI e pelo grupo Portucel-Soporcel conclui-se que, em 2010 por ex., a produção do grupo ALTRI correspondeu apenas 51,1% da produção do grupo Portucel-Soporcel.

Segundo também o Relatório Contas do mesmo ano os proveitos obtidos pelo grupo ALTRI atingiram, em 2010, 507,9 milhões de euros (+ 63,8% do que em 2009), sendo 494,8 milhões de euros de vendas quase exclusivamente de pasta de papel. Do total de vendas de pasta de papel em 2010, apenas 9% teve como destino o mercado interno, sendo 91% exportada (Europa: 84%; Ásia: 7%). Em 2011, as vendas da ALTRI atingiram 486,6 milhões euros (-2,8% do que em 2010).

Um terceiro grupo importante, que tem participação do Estado no seu capital, e que adotou uma estratégia diferente dos dois anteriores, é a INAPA.

Do seu Relatório e Contas de 2008, retiramos a seguinte passagem que é esclarecedora sobre o percurso e a estratégia deste grupo: *“A Inapa manteve-se como empresa exclusivamente produtora até 1978, quando se dá a compra da primeira empresa de distribuição, a José Gaspar Carreira, Lda, em Portugal. Esta aquisição, de um distribuidor de pequena dimensão, justifica-se como um processo natural de possibilitar espreitar o lado de lá. Em 1987, a Inapa criou as Edições Inapa (Medialivros), editora do Grupo, visando uma dimensão promocional, projetando através do livro a imagem do grupo, naquela que pode ser considerada a forma mais nobre de utilizar o papel. Os contactos permanentes com o exterior, a Inapa desde a sua origem sempre exportou, facilitaram o processo de internacionalização que se iniciou em 1990, precisamente por Espanha, o mercado mais próximo e o único com quem faz fronteira. Seguiu depois o Reino Unido. Mas a grande*

aposta na internacionalização e na distribuição de papel dá-se em 1998 com a aquisição da então Mafipa, atualmente Inapa France, com presenças para além da França, na Suíça, Bélgica e Luxemburgo. Com a aquisição da Mafipa (atualmente Inapa France) a Inapa em vez dum grupo com vocação predominantemente industrial passa a ter na sua atividade distribuidora aquela que mais a representa. Ainda neste mesmo ano, reforça-se a posição no Reino Unido com a compra da Tavistock Paper Sales, para no ano seguinte alargar a sua presença a Itália, através da aquisição da Luccetti Decart. Se a compra da Inapa France é considerado um grande marco estratégico, a compra da Papier Union, na Alemanha também necessariamente o é. Esta operação em muito contribuiu para a aposta e afirmação do Grupo Inapa ao nível da distribuição europeia de papel. A aquisição da Papier Union, possibilita a entrada naquele que é o maior mercado europeu através duma empresa de grande qualidade. Esta operação ocorrida em Abril sucede ao desinvestimento na área de produção, em Fevereiro do mesmo ano, com a venda da Papéis Inapa, ao Grupo Portucel. No final de 2000 dá-se a aquisição da Buropapier, na Bélgica. Desde então duas novas empresas passaram a integrar o Grupo, a Baumgartner, na Suíça, no ano passado e agora mais recentemente, em Setembro, a Olympia, na Suíça". Portanto, a INAPA, uma empresa inicialmente industrial produtora de pasta de papel que, em 1998, decidiu abandonar a sua "vocação inicial industrial", e optar exclusivamente pela distribuição e comercialização de papel e de produtos com ele relacionados.

A estratégia adotada pela INAPA é diferente tanto do grupo ALTRI, que se concentrou apenas na produção de pasta de papel, embora gerindo a floresta, fonte de matéria-prima, como do grupo Portucel – Soporcel, que está em toda a cadeia de valor desde a floresta até à produção e comercialização do papel.

O grupo INAPA está apenas na fase final da cadeia de valor, ou seja, comercializa quase exclusivamente papel que não produz.

Quadro 91 – Volume de vendas em quantidade e em valor do grupo INAPA

RUBRICAS	2006	2007	2008	2009	2010
Vendas- Toneladas	1.076	1.027	984	987	914
Vendas-Milhões €	1.073	1.050	1.044	937,8	980
Resultado Líquido-Milhões €	-53	-10	1	2,2	3,7

FONTE: Relatório e Contas -2006-2010- Inapa- Investimentos, Participações e Gestão, SA

Apesar da quebra da atividade, o grupo Inapa, como consta do seu próprio "site", continua a ser o quarto maior grupo europeu distribuidor de papel. É um grupo cuja atividade está profundamente internacionalizada.

Quadro 92– Vendas da INAPA por países em 2009-2011

PAISES	VENDAS - Milhões €			% do TOTAL		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Alemanha	475,5	481,7	472,3	53,2%	52,1%	51,1%
França	217,0	222,0	231,0	24,3%	24,0%	25,0%
Portugal	65,7	59,9	53,5	7,4%	6,5%	5,8%
Outros	134,9	161,2	167,7	15,1%	17,4%	18,1%
SOMA	893,1	924,8	924,5	100,0%	100,0%	100,0%
TOTAL (inclui prestação de serviços)		991,6	998,1			

FONTE: Relatório e Contas- 2010 e 2011 - INAPA

Apenas 6,5% das vendas da INAPA em 2010 tiveram como destino o mercado interno, sendo a Alemanha o principal mercado do grupo Inapa com 52,1% das vendas naquele ano. Em 2011, as vendas em Portugal diminuíram novamente representando apenas 5,8% das vendas totais por mercados.

De acordo com o Relatório e Contas da INAPA de 2010, a quota de mercado do grupo, em 2010, era de 51% em Portugal; de 17,1% na Alemanha; de 22,2% na França; de 17,3% na Suíça; e de 15,6% na Espanha. Portanto, a INAPA é um grupo com posições importantes nos mercados de vários países europeus.

O quarto grupo económico existente em Portugal, é a EUROPAC -papels y Cartones de Europa, que possui no país várias empresas (Portucel Viana, Fabrica do papel do Ave, Gescartão, etc.), todas controladas pela IMOCAPITAL, detida a 100% por aquele grupo espanhol. Retiramos do “site” da empresa-mãe a seguinte informação sobre o grupo: *“En la actualidad, el Grupo Europac es una compañía multinacional con 30 instalaciones y 1.955 empleados en España, Francia y Portugal, que se caracteriza por la integración vertical de sus negocios y su amplia gama de productos. La actividad de la compañía abarca todos los eslabones del proceso de producción, desde la recuperación de residuos hasta la fabricación de embalajes, pasando por la fabricación de papel reciclado, papel kraftliner, cartón ondulado, una gestión eficiente de los residuos y la cogeneración de energía para garantizar el autoabastecimiento de sus instalaciones”*.

É um grupo cuja estratégia em Portugal se concentra na produção e comercialização de papel kraft, papel reciclado e cartão.

Segundo o “Informe de Gestion Europac 2011” da empresa que consolida as vendas das empresas do grupo em Portugal, em 2010, as vendas deste grupo em Portugal atingiram 387,9 milhões de euros representado 48% das vendas totais do grupo e, em 2011, as vendas do grupo em Portugal subiram para 424,28 milhões de euros, correspondendo a 44,7% das vendas totais do grupo. Mas, o valor do EBITA, ou seja, os lucros antes dos juros, impostos e amortizações, das empresas do grupo em Portugal representou, em 2010, 77,9% do EBITA total consolidado do grupo EUROPAC e, em 2011, a 60,5%; portanto, as empresas que controla em Portugal são rentáveis para o grupo

EUROPAC.

Em conclusão, tomando como base de comparação o volume de negócios em 2010 dos quatro grupos dominantes neste sector – 3.380,9 milhões – conclui-se que 43,5% coube ao grupo Portucel-Sopocel; 29,5% ao grupo INAPA; 14,4% ao grupo ALTRI, e 12,5% ao grupo EUROPAC; portanto, o grupo Portucel-Soporcel é o grupo dominante.

Se a análise for feita por segmentos de mercado – produção de pasta de papel; produção de papel e comercialização de papel – conclui-se que o grupo Portucel-Soporcel é o grupo com uma posição dominante em cada um deles. Em 2009, coube ao grupo Portucel-Soporcel 61,4% da produção de pasta de papel e 70% da produção de papel. Em relação à comercialização de papel, era o grupo INAPA que detinha maior quota do mercado interno com 51% em 2010, embora neste ano o grupo Portucel –Soporcel tenha obtida uma receita de 1.068,7 milhões de euros com a venda de papel em Portugal e no estrangeiro, enquanto a receita total do grupo INAPA, em todos os mercados e também em 2010, foi de 980 milhões de euros

5.6.6 As “participações qualificadas” e a centralização de capital no sector da pasta de papel e do papel no período 2005/2011

O número de entidades que detêm “participações qualificadas”, assim como as características dessas entidades, bem como a dimensão delas (percentagem do capital social), dá uma informação importante sobre o grau de centralização do capital, mas também sobre fatores que condicionam a gestão quer operativa quer estratégica de um grupo económico.

Quadro 93– A centralização do capital no sector de Pasta de Papel e Papel

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS			
	EM 2005	EM 2008	EM 2009	EM 2010
PORTUCEL - SOPORCEL (Celbi, Celulose do Caima, Celtejo, CPK)	Semapa, Sociedade de Investimentos e Gestão, SGPS:67,1% (Semapa-Inv. BV:37,1%; Seinpart-Participações, SGPS:30%); Parpública, SGPS:25,72%; Santader Pensões, SGFP: 4,065% (Fundo Pensões CPP:2,07%; Outros Fundos:1,99%) => SOMA: 96,88% (3, sendo uma do Estado)	Semapa, SGPS : 75,44% (Semapa, SIG:12,62%; Seinpar Inv. BV:31,48%; Seinpart-Participações:30,08%; Semapa Invesiones:1,11%; Se minov:0,08%; Cimentospar:0,08%; Duarte Nuno d'Orey:0%; António Palva:0%; Bestinver Gestion, SA, SGILC (Fundo de Fundos-espanhol):2,01% => SOMA= 77,45% (2)	Semapa, SGPS (Sodim, SGPS: 48,89%; BPI: 10,15%; BES:2,72%; Bestinver:7,46%; ESAFF:2,28%) 76,95%; Bestinver Gestion: 2,052% => SOMA=79% (2)	Semapa, SGPS : 76,95% (Semapa, SIG:12,87%; Sein-par Inv. BV:32,11%; Seinpart-Participações:30,68%; Semapa Invesiones:0,08%; Sem inov:0,08%; Cimentospar:0,08%; Duarte Nuno d'Orey:0%; Bestinver Gestion, SA, SGILC (Fundo de Fundos-espanhol):2,05% => SOMA= 79% (2) (Nota: A Portucel detém 100% da Soporcel)
ALTRI (Celbi, Caima; Silvicaima, Celtejo)	As ações representativas do capital social da Altri, SGPS foram atribuídas aos acionistas da Cofina SGPS (UBS:4,34%; Pedro Borges Oliveira: 4,22%; BPI:3,12%; BCP-FI:2,03%; Promendo, SGP S:8,78%; Paulo Fernandes:6,99%; Ana Fernandes:6,22%; Santander AM:5,02%; Caderno Azul: 10,015%), aquando da separação da Altri da F. Ramada	UBS AG, Zurique: 9,53%; Caderno Azul, SGPS: 9,02%; Promendo -SGPS: 6,82%; Domingos Jose Vieira Matos: 6,8%; Ana Rebelo Fernandes: 6,56%; Paulo Santos Fernandes: 6,48%; Bestinver: 5,06%=> SOMA=50,87% (7)	UBS AG, Zurique: 9,53%; Caderno Azul, SGPS:9,02%; Promendo -SGPS: 6,82%; Domingos Jose Vieira Matos: 6,8%; Ana Rebelo Fernandes: 6,56%; Paulo Santos Fernandes: 6,83%; Bestinver: 4,88%=> SOMA=53,56% (7)	PedroBorges de Oliveira: 4,22%; UBS AG:4,19%; Caderno Azul, SGPS (João Oliveira é acionista): 9,02%; Promendo, SGPS (Ana Fernandes detém 59,6% do capital):7,96%; Paulo Fernandes:6,83%; Domingos Vieira de Matos: 6,8%; Ana Fernandes: 6,56%=> SOMA: 45,58% (8)
INAPA	Parpública:32,61%; Banco Comercial 6,4%; Seguros e Pensões Gere, SA:14,44%; AF Investimentos-F.M., SA:5,58%; Guimarães de Mello Europe, Lda. 6,57%; Vasco Luis Shulthess de Quevedo Pessanha:3,41% => SOMA: 69,01% (5)	Parpublica : 32,77%; Participação imputável ao Millennium BCP: 18,26%; Cofihold, SGPS, SA: 4,33%; Jorge Augusto Martins Fazendeiro: 2,06%=> SOMA=57,37% (3)	Parpública: 32,72%; Participação imputável ao Millennium BCP:18,26%; Cofihold SGPS, SA: 4,33%; Jorge Augusto Martins Fazendeiro: 2,05% => SOMA: 57,37% (4)	Paarpública-Participações públicas, SGPS:32,72%; MillenniumBCP:18,26% (BCP: 6,88%; FP BCP: 11,01%; Banco MBBCP Inv.0,37%); Albano Alves-Dist. Papel, SA:2,06%=> SOMA=53,04% (3 sendo uma pública)
EUROCAR (Portucel de Viana e Gescartão)	Do Relatório e Contas de 2005 da EUROCAR: "Compromissos por opciones de venta: Opciones de compra y de venta entre HARPALUS e IMOCAPITAL sobre una participación del 5,40% del capital (1.080.000 acciones) de GESCARTAO titularidad de HARPALUS al mismo precio de 13,5732 euros por acción que el de la venta por SONAE de su participación, lo que supondría un total de 14,66 millones de euros, que podrán ser ejercidas antes de febrero de 2006.	As empresas em Portugal são controladas pela Gescartão, SGPS, em 100% do capital é da Imocapital, SA, que pertence à EUROPAC: Papeles y Cartones da Europa, SA (grupo espanhol do mesmo sector) : 100% (1)	EUROCAR, Papeles y Cartones de Europa, SA que detém através de várias holdings 100% do capital das empresas a operar em Portugal (100%) (1)	EUROCAR, Papeles y Cartones de Europa, SA que detém através de várias holdings 100% do capital das empresas a operar em Portugal (100%)(1)

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009, 2010 e "site"

Em 2010, dois acionistas controlavam 79% do capital da Portucel-Soporcel;

na ALTRI oito controlavam 45,58% do seu capital; na INAPA 53,04% do capital pertencia a três acionistas; e na EUROCAR um acionista controlava a totalidade do capital. Estes dados revelam a elevada centralização do capital neste sector.

Na Portucel-Soporcel, em 2011, não se verificou qualquer alteração significativa na sua estrutura acionista, já que 75,85 % do capital era detido pela Semapa SA, e 2,01% pelo grupo espanhol Bestinver Gestion , SA, SGIIC. No entanto, é importante ter presente que a Semapa SGPS tinha, por sua vez, como principais acionistas o grupo Cimigest/Cimo/Longapar/Sodim com 48,89% do capital, o grupo BPI com 10,15% do capital, a Bestinver com 10,03% do capital e o Norges Bank, que é o banco central da Noruega, que detinha 4,77% do capital da semapa, SGPS.

Na ALTRI, em 2011, registaram-se alterações importantes na estrutura acionista deste grupo, encontrando-se as “participações qualificadas” distribuídas, no fim daquele ano, da seguinte forma: Credit Suisse: 4,97%; Pedro Oliveira: 4,77%; UBS AG-Zurique : 4,19%; Norges Bank : 2,02%; Caderno Azul: 9,11%; PROMENDO: 7,96%; Pedro Fernandes: Ana Fernandes 6,56% e 6,83%; Domingos Matos: 6,8%; Bestinver Gestion SA: 5,61%; portanto, o controlo do capital da ALTRI por grupos económicos estrangeiros quadruplicou entre 2010 e 2011.

Na INAPA, em 2011, registaram-se alterações importantes na estrutura acionista pois embora a participação do Estado através da Parpública se tenha mantido em 32,79%, a do MillenniumBCP aumentou para 18,4%, e entrou a Nova Expressão SGPS que passou a deter 2% do capital da INAPA.

Nas empresas pertencentes ao grupo espanhol EUROPAC que operam em Portugal não se verificaram quaisquer alterações nos seus acionistas.

5.6.7 O grau de controlo das “participações qualificadas” no sector da pasta de papel e do papel pelo capital estrangeiro no período 2005/2011

Um outro aspeto importante que interessa também analisar, é o peso do capital estrangeiro no grupo de acionistas que têm uma posição dominante, ou seja, nas “participações qualificadas”. E isto porque os seus objetivos poderão não coincidir com os objetivos de desenvolvimento do país, já que os seus centros de decisão estão no exterior. Os dados do quadro seguinte permitem avaliar a dimensão da participação estrangeira nos principais grupos deste sector que operam em Portugal.

Quadro 94- Capital estrangeiro nos principais grupos económicos que operam em Portugal no sector da Pasta de Papel e do Papel – 2005/2010

GRUPOS ECONÓMICOS	DIMENSÃO DA PRESENÇA DE CAPITAL ESTRANGEIRO NAS "PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS - % do Capital Total			
	EM 2005	EM 2008	EM 2009	EM 2010
PORTUCEL SOPORCEL (Celbi, Celulose do Caima, Celtejo, CPK)	Através do Santander Pensões, SGFP: 4,065%	Bestinver Gestion, SA,SGIIC (Fundo de Fundos-espanhol): 2.01%	Bestinver Gestion: 2,052%	Bestinver Gestion, SA,SGIIC (Fundo de Fundos-espanhol): 2,05%
ALTRI (Celbi, Caima; Silvicaima, Celtejo)	Santander AM: 5,02%	UBS AG, Zurique: 9,53%; Bestinver: 5,06%=> SOMA=14,59%	UBS AG, Zurique: 9,53%; Bestinver: 4,88%=> SOMA=14,59%	UBS AG: 4,19% ;
INAPA	0%	0%	0%	0%
EUROCAR (Portucel de Viana e Gescartão)	100%	0%	100%	100%

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009 e "site"

Na Portucel – Soporcel, em 2010, a presença de capital estrangeiro nas "participações qualificadas" era pequena (apenas 2,05%); em 2011, a estrutura acionista da Portucel-Soporcel não se alterou, no entanto 14.8% do capital da Semapa SGPS, que controla 75,6% do capital da Portucel – Soporcel é controlado, por sua vez, por grupos estrangeiros a que se junta uma parcela do grupo BPI, e a maioria do capital deste grupo pertence, como se mostrou anteriormente, também a grupos económicos estrangeiros.

Na ALTRI, em 2010, a participação estrangeira no seu capital atingia 4,19%, o que corresponde a 9,2% do total das participações qualificadas; em 2011, o controlo do capital da ALTRI por grupos económicos estrangeiros aumentou para 16,79% (Credit Suisse: 4,97%; USB-Zurique:4,19%; Norges Bank : 2,02% e Bestinver: 5,61%), o que corresponde 28,55% do total das participações qualificadas..

Na INAPA a participação de capital estrangeiro é nula, mas o governo já anunciou que tenciona privatizá-la, vendendo preferencialmente a grupos estrangeiros.

Finalmente, na EUROCAR a participação é de 100%, já que as empresas a operar em Portugal pertencem ao grupo espanhol

5.6.8 As estratégias adotadas pelos grupos económicos com posição de domínio no sector da pasta de papel e do papel

A análise feita até aqui, permite já identificar alguns aspetos importantes das estratégias adotadas pelos grupos económicos com uma posição dominante no sector da pasta de papel e do papel em Portugal, nomeadamente os seguintes:

1. Em primeiro lugar, existem estratégias diferenciadas dentro do mesmo sector. Assim, o grupo com posição dominante, que é a Portucel – Soporcel, adotou uma estratégia de integração vertical, desde a produção da matéria-prima (floresta) até ao produto final (o papel). A Altri, optou por uma estratégia diferente, que podemos designar por integração vertical parcial, indo desde a produção da matéria-prima (floresta) até ao produto intermédio, que é a pasta de papel, comercializando esta matéria-prima com base na qual é produzido o papel tendo, no final de 2008, encerrado a única unidade industrial que produzia papel *kraft* (a CPK). A INAPA, que no início teve uma fase industrial, produzindo pasta de papel, a partir de 1998 abandonou totalmente a sua fase industrial, adotando uma estratégia exclusiva de distribuição e comercialização ocupando, atualmente, o 4º lugar no ranking mundial segundo o próprio grupo. Finalmente as empresas do grupo EUROCAR a operar em Portugal, e integradas num grupo espanhol do mesmo sector com presença europeia, optaram por uma estratégia de integração vertical reduzida, produzindo, no entanto, um papel especial (papel *kraft* e reciclado – 54% das vendas) e cartão (15% do volume de negócios);
2. Há um outro aspeto na estratégia adotada pela Portucel - Soporcel que, pela sua importância, interessa evidenciar. E esse aspeto é a redução da venda, nomeadamente para exportação, da matéria-prima intermédia (a pasta de papel), optando por uma estratégia de transformação em papel, um produto de maior valor acrescentado. A Portucel – Soporcel criou uma marca de papel própria, que se impôs tanto no mercado interno como externo, posicionando-se, como informa no seu “site”, como *“líder europeu, e entre os maiores produtores no mercado internacional de papéis finos não revestidos, para a indústria gráfica e utilização em escritório (UWF-Uncoated Paper)”*. Entre 2000 e 2009, a produção de pasta de papel aumentou 23%, enquanto as exportações de pasta cresceram apenas 9,5%, e verificou uma subida de 61,3% na “pasta para integrar” o que revela a crescente transformação interna de pasta de papel em papel, o que teve expressão no aumento das exportações de papel que, entre 2008 e 2010, passaram de 1.140,3 milhões € para 1.535,7 milhões € (mais 34,7%);
3. Um terceiro aspeto importante da estratégia adotada pelos diferentes grupos foi a elevada internacionalização da sua

atividade, o que é também uma consequência da reduzida dimensão do mercado interno. Em 2009, o consumo interno de papel foi apenas de 240 toneladas, representando apenas 14,5% das vendas totais de papel e cartão dos grupos económicos a operar em Portugal, sendo a maior parte da produção (85,5% do total) exportado (em 2009, apenas 10% do volume de negócios da Portucel-Soporcel teve como origem o mercado interno; na Altri somente 2,6%; e na INAPA, apenas 6% do volume de negócios teve como origem o mercado interno).

4. Finalmente, o controlo destes grupos por grupos estrangeiros era na Portucel-Soporcel reduzido (2,7% das participações qualificadas), maior na ALTRI (29,17% das participações qualificadas), nulo na INAPA (mas o governo pretende privatizá-la) e total (100%) na EUROCAR, sendo principalmente ainda pela via da elevada internacionalização da sua atividade que se faz a integração destes grupos na globalização capitalista, e é desta forma também que se integram na sua lógica de funcionamento.

5.7 CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DA CONSTRUÇÃO E OBRAS PÚBLICAS EM PORTUGAL, GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES, E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL

Tal como sucede em outros setores da atividade económica, o sector da construção é também constituído, na sua esmagadora maioria, por microempresas e PME, e onde um numero muito reduzido de empresas concentram uma parcela muito importante do volume de negócios. Os dados referentes ao período 2005-2009, divulgados pelo INE, mostram precisamente isso.

Quadro 95- Estrutura económica do sector da Construção em Portugal – 2005/2010

DIMENSÃO DAS EMPRESAS	2005		2008		2009		2010	
	Nº	Volume Negócios Milhões €	Nº	Volume Negócios Milhões €	Nº	Volume Negócios Milhões €	Nº	Volume Negócios Milhões €
Total	121 671	32.917	117 027	35.988	107.536	34.581	106 710	35.124
Menos de 10	112 732	10.726	107 504	11.316	99.243	10.675	106.613 (PME)	23.670
10-49	8 102	8.744	8 570	8.658	7.437	7.731		
50 - 249	773	6.606	867	7.487	773	6.945		
250 ou mais	64	6.841	86	8.526	83	9.230	97 (Grandes empresas)	11 453

Entre 2005 e 2010 verifica-se uma clara tendência de concentração no sector da construção, tendo desaparecido 14.961 empresas, principalmente microempresas. Mas o mais importante que interessa referir é que, entre 2005 e 2009, as empresas até 49 trabalhadores viram o seu volume de negócios diminuir (passou de 59,2% do total para 53,3%), o das empresas com 50 até 249 trabalhadores o volume de negócios em percentagem do total manteve-se (20,1% em 2005 e 20,1% em 2009), enquanto as empresas com 250 ou mais trabalhadores viram o seu volume de negócios, em percentagem do total do sector, aumentar significativamente (entre 2005 e 2009, passou de 20,8% do total para 26,7%). Portanto, são apenas as grandes empresas que, embora diminuindo de número (o seu número cresceu de 64 para 86 entre 2005 e 2008, mas diminuiu para 83 em 2009), viram o seu volume de negócio aumentar, o que revela uma tendência de concentração também neste segmento de mercado. Em 2010, as grandes empresas segundo a definição do INE eram apenas 97, mas o seu volume de negócios atingiu 11.453 milhões de euros, o que correspondeu a 32,6% do volume de negócios das 106.710 empresas que existiam no sector.

No conjunto reduzido das maiores empresas (as com mais de 250 trabalhadores), existem 9 empresas, cada uma delas com volume de negócios superior a 200 milhões de euros por ano, que controlam mais de

50% do volume de negócios das empresas com mais de 249 trabalhadores.

E essas empresas são, por ordem decrescente de importância, as seguintes: Mota-Engil; (2) Teixeira Duarte; (3) Somague; (4) Soares da Costa; (5) MSF; (6) Zagope; (7) EDIFER; (8) Lena; (9) MonteAdriano.

São estes os grupos que se vão analisar seguidamente utilizando a informação disponível nos seus relatórios e contas e nos seus "sites" para avaliar o grau de concentração existente no sector, e o domínio dos grandes grupos económicos nele.

5.7.5 A concentração no sector da Construção e Obras Públicas e os grupos económicos dominantes

O quadro seguinte, com dados constantes dos Relatórios e Contas das respectivas empresas, permite avaliar a importância de cada um dos grupos.

Quadro 96- Os grandes grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas e peso no sector em Portugal

GRUPOS	VOLUME DE NEGÓCIOS Milhões euros					Em % dos 8 Grupos			Taxa de crescimento	
	2005	2008	2009	2010	2011	2005	2008	2010	2005/09	2009/11
MOTA-ENGIL	1.381	1.869	1.979	2.005	2.176	31,9%	27,0%	27,6%	43,3%	+10%
Teixeira Duarte	629	1.291	1.320	1380	1.200	14,5%	18,7%	20,0%	109,9%	-9,1%
Soares da Costa	554	835	944	894	873,5	12,8%	12,1%	13,0%	70,4%	-7,5
ZAGOPE	119	444	577	625	506,3	2,7%	6,4%	9,1%	384,9%	-12,3%
MSF	190	345	307	416	508,0	4,4%	5,0%	6,0%	61,6%	+65,5%
SOMAGUE	746	797	723	700	695,7	17,2%	11,5%	10,2%	-3,1%	-3,8%
EDIFER	262	470	471	404		6,1%	6,8%	5,9%	79,8%	
MonteAdriano	259	336	349			6,0%	4,9%	0,0%	34,7%	
Lena SGPS		532	488	459		4,4%	7,7%	6,7%		
9 GRUPOS	4.140	6.919	7.158	6.883		100%	100%	100%	72,90%	
SECTOR CONSTRUÇÃO	32.917	35.988	34581	35.124						
% dos 9 grupos/SECTOR	12,6%	19,2%	20,7%	19,6%						
EMPRESAS COM 250 OU MAIS TRABALHADORES	6.841	8.526	9.230	11 453						
% dos 9 grupos em relação Empresas com 250 ou mais trabalhadores.	60,5%	81,1%	77,6%	60,1%						
Nº de empresas do sector da construção	121 671	117.027	107.536	106.710						

FONTE: Relatórios e Contas – 2005/2011

Os dados do quadro anterior permitem tirar algumas conclusões importantes

sobre o nível de concentração existente no sector da construção e obras públicas em Portugal, e sobre a importância dos maiores grupos económicos.

Assim, os nove maiores grupos estudados, em volume de negócios, correspondiam já, em 2005, a 12,6% do volume de negócios de todo o sector; em 2009 de 20,7% e, em 2010, de 19,6%. E isto quando existia no sector, em 2010, ainda 106.710 empresas. Não resta dúvida que o peso destes 9 grupos era dominante no sector.

Se a análise for feita tomando como base apenas o volume de negócios das maiores empresas existentes no sector com 250 ou mais trabalhadores, conclui-se que os nove grupos representavam, em 2005, 60,5% do volume de negócios das empresas com 250 ou mais trabalhadores e, em 2009, já correspondiam a 77,6%. Em 2010, com o agravamento da crise, o volume de negócios destas 9 empresas correspondiam a 60,1% do volume de negócios das grandes empresas, segundo a definição do INE.

Se a análise for feita agora a cada um dos grupos que constituem o conjunto dos nove, identificam-se grandes diferenças entre eles. O grupo Mota-Engil é claramente o grupo dominante no sector com um volume de negócios cerca de seis vezes superior ao grupo mais pequeno, que é o grupo MonteAdriano. Os grupos Mota-Engil, Teixeira Duarte, ZAGOPE e MSF registaram aumentos de volume de produção em 2010, embora diferentes, enquanto os restantes – Soares da Costa, Somague, EDIFER e LENA – verificaram quebras no volume de negócios, o que vai agravar ainda mais as disparidades existentes.

Em 2011, com o agravamento da crise económica em Portugal, a qual teve efeitos particularmente graves no sector da construção civil e obras públicas, mesmo os maiores grupos económicos deste sector sentiram os seus efeitos que procuram minorar através de uma maior internacionalização da sua atividade. Assim, o volume de negócios dos seis maiores grupos da construção que já disponibilizaram dados – Mota-Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa, ZAGOPE, MSF e SOMAGUE – diminuiu apenas em -1%, pois passou, entre 2010 e 2011, de 6.020 milhões € para 5.960 milhões €, portanto conseguiram conter os efeitos da crise, no entanto verificaram-se diferenças grandes entre elas na forma como estão a suportar a crise o que naturalmente se irá refletir na posição de domínio que têm. Assim, em 2011, o volume de negócios da Mota-Engil e da MSF aumentaram em +8,5% e +22,1% respetivamente, enquanto o volume dos restantes grupos diminuiu (Teixeira Duarte: em -13%; Soares da Costa : em -2,3%; ZAGOPE: em -19%; e SOMAGUE: em -0,6%).

Em 2012, alguns dos principais grupos da construção civil sucumbiram mesmo. Assim, os grupos EDIFER e MonteAdriano foram adquiridos pelo Fundo Vallis, que já tinha adquirido a Hagen, estando em negociações com o grupo Lena. O Fundo Vallis, é dirigido por Pedro Gonçalves, ex-presidente da Soares da Costa, cujos acionistas são quatro bancos (BES, BCP, CGD e Banif) e tem como objetivo aproveitar a crise grave que enfrenta o setor da construção civil para adquirir, naturalmente a baixos preços, as principais empresas.

5.7.6 O grau de internacionalização dos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas

A internacionalização da atividade já ocupa um lugar muito importante nos maiores grupos económicos da Construção Civil e Obras Públicas.

Quadro 97- A importância da atividade internacional no Volume de Negócios

GRUPOS ECONÓMICOS / Áreas Geográficas	VOLUME NEGÓCIOS TOTAL- Milhões €			% DO TOTAL DO VOLUME DE NEGÓCIOS		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
MOTA-ENGIL						
Mercado interno	700	879	664	33,8%	33,2%	33,1%
Mercado externo	1.369	1.100	1.341	66,2%	66,8%	66,9%
TOTAL	2.069	1.979	2.005	100%	100%	100%
TEIXEIRA DUARTE						
Mercado Interno	553	607	618	42,9%	42,7%	42,7%
Mercado externo	738	816	828	57,1%	57,3%	57,3%
TOTAL	1.291	1.423	1.445	100%	100%	100%
SOARES DA COSTA						
Mercado Interno	418	450	380	50,1%	47,7%	42,6%
Mercado externo	417	494	513	49,9%	52,3%	57,4%
TOTAL	835	944	894	100%	100%	100%
ZAGOPE						
Mercado Interno	76	133	228	17,2%	23,1%	36,4%
Mercado externo	368	444	397	82,8%	76,9%	63,6%
TOTAL	444	578	625	100%	100%	100%
SOMAGUE						
Mercado Interno		409	443		57%	61,3%
Mercado externo		315	280		43%	38,7%
TOTAL		723	724		100%	100%
MSF						
Mercado Interno	147	184	142	41,0%	59,9%	41,2%
Mercado externo	212	123	203	59,0%	40,1%	58,8%
TOTAL	358	307	345	100%	100%	100%
MONTEADRIANO						
Mercado Interno	206	214		61,2%	61,4%	
Mercado externo	130	135		38,8%	38,6%	
TOTAL	336	349		100%	100%	
EDIFER						
Mercado Interno	324	290	268	68,9%	61,6%	66,3%
Mercado externo	146	181	136	31,1%	38,4%	33,7%
TOTAL	470	471	404	100%	100%	100%
LENA SGPS, SA						
Mercado Interno	245	261		92,2%	92,1%	75%
Mercado externo	21	22		7,8%	7,9%	25%
TOTAL	266	284		100%	100%	100%
9 GRUPOS						
Mercado Interno	2.669	3.019	2.299	44,0%	47,7%	40,2%
Mercado externo	3.399	3.316	3.418	56,0%	52,3%	59,8%
TOTAL	6.068	6.335	5.717	100%	100%	100%

FONTE: Relatório e Contas de 2008, 2009 e 2010

A internacionalização dos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas já corresponde, em média, a quase 60% do

volume de negócios, embora variando muito de grupo para grupo (66,9% no grupo Mota-Engil e apenas 25% no grupo Lena).

Em 2010, a percentagem que o volume de negócios obtido nos mercados externos representava, em relação às vendas totais de cada grupo, era a seguinte: 66,9% na Mota-Engil; 57,3% na Teixeira Duarte; 57,4% na Soares da Costa; 63,6% na Zagope; 38,7% na Somague; 58,8% na MSF; 33,7% na EDIFER; 38,6% na MonteAdriano (2009); e apenas 25% na Lena SGPS, SA. Portanto, para a maioria dos grupos económicos, e nomeadamente para os mais importantes, a internacionalização da atividade é elevada e muito importante.

Em 2011, impulsionados pela grave crise da economia portuguesa agravada por uma política de austeridade violenta e pró-cíclica, os principais grupos económicos do sector da construção procuraram aumentar o seu grau de internacionalização para compensar a quebra verificada no mercado interno, tendo alguns alcançados resultados positivos com tal estratégia.

Segundo os respetivos relatórios e contas de 2011, a contribuição da atividade externa do grupo Mota-Engil, passou, entre 2010 e 2011, de 68,9% para 69,7% do volume de negócios; na Teixeira Duarte aumentou, entre 2010 e 2011, de 57% para 59,3% do volume de negócios do grupo; na Soares da Costa, o mercado externo contribuiu com 69,2%; na ZAGOPE a sua carteira de obras em 2011 era de 2.128 milhões €, sendo 1.900 milhões € referentes à atividade internacional. É evidente a importância da estratégia de internacionalização para a consolidação destes grupos.

5.7.7 A estratégia de diversificação dos grupos da Construção e Obras Públicas

Outro aspeto importante que caracteriza a estratégia dos grupos económicos da Construção Civil e Obras Públicas em Portugal, é a diversificação e, em alguns deles, para áreas de negócio que não se relacionam com o seu “core business”, que é a construção.

Quadro 98– Importância das diversas áreas de negócio no volume de negócios do grupo

GRUPOS ECONÓMICOS / Áreas de Negócio	VOLUME NEGÓCIOS Milhões €			% do TOTAL		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
MOTA-ENGIL						
Engenharia e Construção	1.467	1.694	1.599	78,5%	79,0%	79,6%
Ambiente e Serviços	286	333	410	15,3%	15,5%	20,4%
Concessões de Transportes	117	117		6,3%	5,5%	0,0%
TOTAL	1.870	2.145	2.009	100,0%	100,0%	100,0%
TEIXEIRA DUARTE						
Construção	713	787	791	51,8%	55,3%	54,7%
Cimentos, betões e agregados	33	18	14	2,4%	1,2%	0,9%
Concessões e serviços	35	45	56	2,5%	3,1%	3,9%
Imobiliária	114	143	141	8,3%	10,1%	9,8%
Hotelaria	69	85	82	5,0%	6,0%	5,6%
Comércio alimentar	103	116	122	7,4%	8,1%	8,4%
Comercialização de combustíveis	151	103	129	11,0%	7,2%	8,9%
Comercialização de viaturas	160	127	111	11,6%	8,9%	7,7%
TOTAL	1.377	1.423	1.445	100,0%	100,0%	100,0%
SOARES DA COSTA						
Construção	722	874	800	86,4%	89,1%	82,8%
Indústria	63	38	49	7,6%	3,9%	5,1%
Imobiliária	2	8	15	0,2%	0,8%	1,5%
Concessões	48	60	102	5,8%	6,2%	10,6%
TOTAL	835	981	966	100,0%	100,0%	100,0%
MONTEADRIANO						
Engenharia e Construção	326	337		97,1%	96,4%	
Capital & Serviços	5	9		1,5%	2,6%	
Agregados & Indústria	5	3		1,4%	0,9%	
Ambiente, Imobiliário, Turismo, Concessões	0	1		0,0%	0,2%	
TOTAL	336	349		100,0%	100,0%	
LENA						
Lena Construções	318	322	365	60,7%	62,8%	77,8%
Lena Turismo e Serviços	21	25	25	4,0%	4,8%	5,3%
Lena Automóveis	49	41	57	9,4%	8,1%	12,1%
Lena Comunicação	7	7	6	1,4%	1,3%	1,4%
Lena Ambiente e energia	129	117	16	24,6%	22,9%	3,4%
Lena - Outros		1		0,0%	0,2%	0,0%
TOTAL	524	513	469	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE: Relatórios e Contas de 2008, 2009 e 2010

Embora não existam dados disponíveis para todos os anos, os apresentados revelam que as estratégias nesta área variam de grupo económico para grupo económico.

Assim, existem grupos económicos em que a estratégia está centrada claramente no "core business" próprio de uma empresa da área da Construção Civil, cabendo a esta atividade a maior parte do seu volume de negócios, como é o caso da Mota-Engil em que 79,6% do volume de negócios tem como origem a "Engenharia e Construção", e o grupo Soares da Costa que representa 82,8%. Mas paralelamente existem outros grupos no mesmo sector, como são a Teixeira Duarte e Lena SGPS, SA, em que a

atividade própria do seu “core business” tem um peso menor (54,7% e 77,8%, respetivamente), e que simultaneamente desenvolvem atividades que nada têm a ver com a atividade fundamental como é o caso da Teixeira Duarte, que desenvolve atividades na área do comércio alimentar, da hotelaria, e comercialização de viaturas e combustíveis, e também o caso do grupo Lena que inclui nas suas atividades a comercialização de viaturas e a comunicação social. Portanto, são autênticos conglomerados constituídos por atividades muito dispersas e díspares.

A repartição do volume de negócios dos principais grupos económicos por segmentos revela que todos eles adotaram uma estratégia de diversificação, mas enquanto nuns ela foi feita para áreas de negócios que se poderão considerar afins da atividade de construção, como sejam, ambiente, imobiliário, concessões, e turismo, outros grupos diversificaram as suas atividades para segmentos de negócios que nada têm a ver com o seu “core business”, como sejam, hotelaria, comércio alimentar, comercialização de combustíveis e de viaturas, e comunicação social. Portanto, estratégias que apresentam diferenças importantes porque também estão associadas a importâncias diferentes dadas às atividades ligadas ao “core business” próprio do sector.

Interessa ainda referir um exemplo extremo de “diversificação” que não tem nada a ver com a atividade do grupo, que é o caso da Teixeira Duarte com investimentos que considera “estratégicos” no BCP (6,09% do capital deste em 2010) e na CIMPOR (22,9% do capital da cimenteira) que, em 2008, devido à crise da bolsa causaram prejuízos elevados ao grupo, sendo depois obrigada a entregar à CGA cerca de metade da participação na CIMPOR para saldar uma dívida. Em Fevereiro de 2011, a Teixeira Duarte vendeu a totalidade das ações que ainda possuía ao grupo brasileiro Votorantim por 968,3 milhões €.

Outro aspeto que parece também caracterizar a estratégia destes grupos, nomeadamente dos maiores, é a aposta em obras públicas, nomeadamente nacionais dependentes do poder político. Por ex., 42,8% em 2008, e 48,3% em 2009 do volume de negócios da Mota-Engil tiveram como origem “Obras públicas”, o que mostra uma elevada dependência do grupo relativamente ao poder político.

O caso da EDIFER, e mais uma vez da Mota-Engil, são paradigmáticos em que a sua participação em Parcerias Público Privadas rodoviárias é grande, parecendo revelar também uma preferência do poder político na atribuição de obras a estes grupos, como consta dos Relatórios e Contas de 2010.

Quadro 99- PPP em que o grupo Mota-Engil e EDIFER participam – 2010

**a)
Engil**

Mota-

CONCESSIONÁRIA	PARTICIPAÇÃO ACTUAL ⁽¹⁾	PARTICIPAÇÃO PREVISTA ⁽¹⁾	Km	TERMO	INVESTIMENTO (M€)
PORTUGAL					
Lusoponte – Concessionária para a Travessia do Tejo	38,02%	38,02%	19,5	2030	897
Ascendi – Auto-Estradas do Norte	74,87%	74,87%	175,0	2029	1.272
Scutvias – Auto-Estradas da Beira Interior	-	22,23%	178,0	2029	812
Ascendi – Auto-Estradas da Costa de Prata	80,20%	80,20%	109,6	2030	499
Ascendi – Auto-Estradas das Beiras Litoral e Alta	80,20%	80,20%	172,5	2031	1.130
Ascendi – Auto-Estradas do Grande Porto	80,20%	80,20%	55,5	2032	841
Vialitoral – Concessões Rodoviárias da Madeira	-	4,75%	44,2	2025	390
Ascendi – Auto-Estradas da Grande Lisboa	-	80,20%	91,1	2036	290
Ascendi – Estradas do Douro Interior	8,85%	80,75%	242,3	2038	931
Ascendi – Estradas do Pinhal Interior	8,09%	79,99%	520,3	2040	1.429
TOTAL PORTUGAL			1.608,0		8.491

b) EDIFER

CONCESSÕES ATRIBUÍDAS NO MERCADO NACIONAL				
Segmento	Concessionário	Ano/Mês	Prazo (anos)	Investimento*
Rodoviário	SPER, SA	2009.Janeiro	30	372
Rodoviário	RAL, SA	2009.Abril	30	162
Ferrovário	ELOS, SA	2010.Mai	40	1.339
Hospitalar	Escala Braga	2009.Fevereiro	30	120
Hospitalar	Escala VF-Xira	2010.Outubro	30	80

*Investimento em construção, em milhões de euros

5.7.8 As alterações nas “participações qualificadas” e a elevada centralização do capital nos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas no período 2005/2011

Os dados seguintes, retirados dos respetivos Relatórios e Contas, permitem analisar quer a composição da estrutura acionista quer as alterações verificadas no período 2005-2010, nos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas.

Quadro 100– Estrutura acionista dos principais grupos do sector da Construção – Período 2005/2010

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS		
	2005	2008	2010
MOTA-ENGIL	FM-Sociedade de Controlo, SGPS (detida em 100% pela família Mota); Somota, SGPS (detida em 100% pela FM, SGPS); ALGOSI (detida em 50% Mota Gestão e Participações); ALGOSI (Mota e Gestão e Participações em 50%):33,56%; High Lifields Capital Management LP: 16,75%	FM-Sociedade de Controlo, SGPS, SA: 59,7%; Privado Holding, SGPS: 5,06%; Nmas 1 Agência de Valores SA: 2,05% => SOMA: 66,81% (3)	Atribuíveis à FM, SGPS,SA: 62,18%; Atribuído à Privado Holding, SGPS (Diogo Vaz Gueses pres): 5,06%; Nmas 1 Agencia, SA (grupo espanhol): 2,05% => SOMA:66,81% (3)
TEIXEIRA DUARTE	Teixeira Duarte, SGPS: 55,31%; Fundação Jose Berardo: 5,68%; Millennium - Fortis, Grupo segurador: 2,02%=> SOMA = 63,01% (3)	Teixeira Duarte ,SGPS: 55,99%; Grupo BCP:10%; CIMILE,SGPS (Controlada epla MIDINVEST de Miguel Azevedo Teixeira Duarte): 3,24%; SOMA= 69,23%(3)	Teixeira Duarte, SGPS: 54,22%; BCP: 10%; Miguel Teixeira Duarte: 7,04% => SOMA =71,26% (3)
SOARES DA COSTA	Investifino, SGPS: 70,8142%; Caetano, SGPS:11,0057%; Millennium bcp, SA:6,6%; Santander,SA:2,87%(*) m=> SOMA=91,29% (4)	Manuel Fino :70,8%; Numercomplet,Lda. Sociedade Unipessoal (de Ana Maria Martins Caetano com um capital de 5000€): 11% => SOMA:81,8% (2)	Manuel Fino, SGPS,SA :70,8%; PARIMA,SGPS,SA: 11% => SOMA: 81,8% (1)
ZAGOPE	Andrade Gutierrez (grupo brasileiro) 100%	Andrade Gutierrez (grupo brasileiro) 100%	Andrade Gutierrez (grupo brasileiro) 100% (
MSF	Em 1969, na sequência da partilha da antiga Sociedade de Empreitadas Moniz da Maia e Vaz Guedes S.A.R.L. entre dois grupos dos seus acionistas, foi fundada a MSF - Moniz da Maia Serra e Fortunato, Empreiteiros S.A..	Moniz de Maia e Vaz Guedes 100%	Moniz de Maia e Vaz Guedes 100% (2)
SOMAGUE	Em 2003 é integrada na SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol	SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol): 100%	SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol): 100% (1)
EDIFER (a holding do grupo é a EDIFER Investimentos, SGPS)	Gestifer: 32,95%, investidores individuais: 67,05% (valores de 2007)	Gestifer, SGPS: 32,9%; Acionistas individuais: 67,1%	Gestifer, SGPS (holding do grupo para os sector do imobiliário): 32,9% ; Acionistas individuais: 67,1% (acionistas de referência da EDIFER)
MONTEADRIANO	Em Janeiro de 2005 nasce o Grupo MonteAdriano da fusão de dois grupos económicos que detinham forte presença no sector: os grupos Monte & Monte e Adriano. Também neste ano é registada a sucursal da Roménia, autonomizando assim os negócios no país.	Monte, SGPS: 50%; Monte Serviços Partilhados, SA: 50%. => soma:100%	Monte, SGPS: 50%; Monte Serviços Partilhados, SA: 50%.=> SOMA 100% (2)

FONTE. Relatórios e Contas -2005 e 2008 e 2010

A primeira conclusão que se tira é que um número muito reduzido de entidades (entre uma e três) têm o controlo sobre uma parcela muito elevada do capital de cada um dos principais grupos económicos do sector da construção, portanto, a centralização do capital é muito elevada neste sector.

A segunda conclusão, é que se verificou uma grande estabilidade na estrutura acionista destes grupos económicos no período 2005-2010 determinada, por um lado, por alguns deles serem de origem familiar (Mota-Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa) e, por outro lado, por outros pertencerem a grupos económicos estrangeiros da área da construção.

Finalmente, em dois grupos (Mota-Engil e Soares da Costa) verifica-se a participação de fundos no respetivo capital, embora não muito significativa.

Em 2011, na maior empresa do sector – Mota-Engil - a família Mota, através da FM SGPS (era esta sociedade que em nome de todos os membros da

família exercia os direito de voto) aumentou o controlo que detinha para 64,85% do capital, registando-se também um aumento das participações qualificadas controladas pelos restantes acionistas que somavam 14,22% do capital do grupo (Kendal II de João Rendeiro: 4,63%; Investments Oportunities SA: 0,3%; BPP: 0,13%; Privado Holding SGPS: 5,06%; QMC Developement Fund PLc: 2,05%; Nmás 1 Agência de Valores : 2,05%). No grupo Teixeira Duarte, registaram-se pequenas alterações na sua estrutura acionista em 2011: percentagem controlada pelos acionistas existentes em 2010: diminuiu de 54,22% para 52,26% a participação da Teixeira Duarte SGPS, e aumentou a de Miguel Duarte que aumentou de 7,04% para 7,68%. No grupo Soares da Costa, para além dos acionistas que existiam em 2010, o Santander Asset Management adquiriu uma participação de 2,027%. Nos restantes grupos não se verificaram alterações nas estruturas acionistas depois de 2010.

Em 2012, os grupos EDIFER e MonteAdriano foram adquiridos pelo Fundo Vallis, cujos acionistas são os bancos BES, BCP, CGD e Banif.

5.7.9 A dimensão do controlo das “participações qualificadas” dos grupos económicos da Construção e Obras Públicas pelo capital estrangeiro no período 2005/2011

A participação do capital estrangeiro nas participações qualificadas varia muito de grupo para grupo com revelam os dados seguintes.

Quadro 101- Capital estrangeiro nas participações qualificadas dos grupos económicos do sector da Construção

GRUPOS ECONÓMICOS	CAPITAL ESTRANGEIRO NAS PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS (= ou > 2% do Capital)		
	EM 2005	EM 2008	EM 2010
MOTA-ENGIL	High Lifields Capital Management LP: 16,75%	Nmás 1 Agência de Valores SA (Fundo espanhol): 2,05%	Nmas 1 Agencia, SA: 2,05%
TEIXEIRA DUARTE	Millennium - Fortis, Grupo segurador: 2,02%	0%	0%
SOARES DA COSTA	0%	0	0%
ZAGOPE	Andrade Guttierrez (grupo brasileiro) 100%	Andrade Guttierrez (grupo brasileiro) 100%	Andrade Guttierrez (grupo brasileiro) 100% (1)
MSF	0%	0%	0%
SOMAGUE	Em 2003 é integrada na SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol)	SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol): 100%	SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol): 100%
EDIFER	0%	0%	0%
MONTEADRIANO	0%	0%	0%

(*) 2007

Em 2010, o capital dos grupos Zagope e Somague era totalmente detido por grupos estrangeiros, sendo a participação estrangeira nos grupos Mota-Engil :4,4%; Soares da Costa: 2,027%, e nos restantes nula (Teixeira Duarte, MSF, EDIFER, MonteAdriano).

Em 2011, as participações qualificadas detidas por grupos estrangeiros aumentou, na Mota-Engil para (Investments Opportunities SA do Barclays: 0,3%; QMC Development Fund PLc, fundo espanhol: 2,05%; Nmás 1 Agência de Valores : 2,05%. No grupo Soares da Costa, o Santander Asset Management adquiriu uma participação de 2,027% no capital em 2011.

5.7.10 As estratégias adotadas pelos principais grupos económicos do sector da Construção e Obras Públicas em Portugal

A análise feita permite já caracterizar os aspetos mais importantes das estratégias adotadas pelos principais grupos económicos do sector, das quais destacamos as seguintes:

1-Um aspeto importante que caracteriza a estratégia da quase totalidade dos grupos é a crescente internacionalização da sua atividade. No ano de 2010, em média quase 60% do volume de negócios destes grupos tinha como origem o mercado externo, embora com diferenças importantes entre eles (Mota-Engil: 66,9%; Zagope 63,6% do volume de negócios; Teixeira Duarte e Soares da Costa: 57%; Monteadriano: 38,6%; MSF: 58,8%; EDIFER: 33,7%; Lena : 25%), sendo precisamente o mercado externo aquele em que as suas vendas têm crescido mais (forma de se defenderem contra a reduzida dimensão do mercado interno e a crise que o atinge). Em 2011, a importância da atividade internacional aumentou.

2-Associada a internacionalização da atividade, a presença do capital estrangeiro nos principais grupos varia muito, pois vai de 100% do capital (casos da Zagope e Somague), passando por 6,4% no grupo Mota-Engil, 2,027% na Soares da Costa, sendo nula nos restantes grupos económicos analisados (Teixeira Duarte, MSF, EDIFER e MonteAdriano).

3-Um outro aspeto, também importante, que caracteriza a estratégia destes grupos é a diversificação horizontal da sua atividade, estando alguns em setores que nada têm a ver com o seu "core business". Mas aqui as diferenças são também grandes. E isto porque enquanto em grupos como a Mota-Engil, Soares da Costa e MonteAdriano existe uma estratégia de diversificação para áreas afins ou próximas da construção (ambiente, concessões de transporte, imobiliário), em outros como a Teixeira Duarte e o grupo Lena a estratégia de diversificação abrange áreas que nada têm a ver com o seu "core business" (comércio alimentar, comercialização de combustíveis, comercialização de viaturas, comunicação social), verificando-se uma estratégia que poderá ser denominada de "conglomerado" com empresas em setores de atividade que não são afins da construção civil e obras públicas.

4.Outro aspeto importante é a existência de grupos, como é caso da Mota-Engil, em que mais de metade do volume de negócios são obras

públicas, e que apesar da crise que tem atingido o sector da construção, o seu volume de negócios cresceu significativamente entre 2008 e 2010 revelando, por um lado, uma elevada taxa de sucesso nos concursos públicos e, por outro lado, uma alta dependência da sua carteira de encomendas do poder político.

5-A centralização do capital é muito elevada neste setor, pois apenas entre uma e três entidades detêm as participações qualificadas. E vários destes grupos têm uma base que se pode considerar familiar (Mota-Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa, etc.), o que lhes tem dado uma maior estabilidade acionista. Em 2012, dois destes grupos – EDIFER e MonteAdriano – foram adquiridos pelo Fundo Vallis, cujos acionistas são quatro bancos a operar em Portugal.

6- Dentro dos nove grupos mais importantes verifica-se grandes diferenças. Em 2011, por ex., o volume de negócios da Mota-Engil foi de 2.176 milhões de euros, enquanto da ZAGOPE foi de 506,3 milhões de euros, ou seja, quatro vezes menos.

6.7 A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE DISTRIBUIÇÃO, OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL

Nos últimos anos tem-se verificado em Portugal uma alteração na importância dos vários canais de distribuição como revelam os dados disponibilizados pela APED nos seus Relatórios de Atividade.

Quadro 102 – Quota de cada canal na distribuição em Portugal em percentagem de volume de negócios do sector- 2002/2011

CANAL	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Hipermercados	34,7%	33,3%	32,1%	31,2%	29,9%	28,2%	27%	25%		
Supermercados	48,6%	48,5%	49,7%	51,9%	54,6%	57,3%	61%	63%		
Tradicionais	16,7%	18,2%	18,2%	16,9%	15,5%	14,4%	12%	12%	10,1%	9,2%

FONTE: Relatório de Atividade – 2007- 2008 – APED; 2008 e 2009: Expresso, 4 de Setembro de 2010, Jerónimo Martins-Relatório e Contas: 2011

Entre 2002 e 2011, tem-se verificada uma perda contínua de quota de mercado do chamado “comércio tradicional” que, apesar da sua já reduzida importância.. No referido período a sua quota de mercado diminuiu em 7,5 pontos percentuais, pois passou de 16,7% para apenas 9,2%.

O mesmo se verificou em relação aos hipermercados que, entre 2002 e 2009, viram a sua quota de mercado passar de 34,7% para 25% (menos 9,7 pontos percentuais).

Pelo contrário, a quota de mercado dos supermercados tem aumentado de uma forma contínua, à custa dos outros canais, tendo passado, entre 2002 e 2007, de 48,6% para 63% (+ 14,4 pontos percentuais).

O grupo Jerónimo Martins, já no seu Relatório e Contas de 2007, explica esta evolução da seguinte forma.

“O formato hipermercado continuou a perder quota de mercado no retalho organizado, condicionado que está pelo crescimento dos formatos de proximidade e pela ausência de oportunidades para expansão orgânica de grandes superfícies. Nesse sentido, os operadores continuaram a optar pela abertura de lojas de menor dimensão, tendo aberto 6 lojas entre os 4.000 e os 6.500 metros quadrados sob insígnias de hipermercados. Em 2007, o formato registou um movimento significativo de consolidação, com a aquisição do Carrefour pelo Grupo Sonae”.

Apesar da crise, o volume de negócios do sector da distribuição a retalho tem aumentado a um ritmo elevado como revelam os dados divulgados pela APED (Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição), a que pertencem os maiores grupos da distribuição.

Quadro 103 – A evolução do volume de negócios de uma amostra constituída pelas empresas do sector de distribuição associadas da APED – 2002/2010

ANOS	Volume de Negócios Em Milhões €	Volume de Negócios Em % do PIB	Variação anual
2002	7.864	5,8%	
2003	8.453	6,1%	7,5%
2004	9.068	6,3%	7,3%
2005	9.877	6,6%	8,9%
2006	11.231	7,0%	13,7%
2007	12.565	7,4%	11,9%
2008	14.251	8,3%	13,4%
2009	14.835	8,8%	4,1%
2010	15.708	9,1%	6,0%

FONTE - Ranking 2006-2010 – APED

As empresas consideradas na amostra anterior são as associadas da APED, cujo volume de negócios, em 2009, representaram cerca de 85,9% das vendas do sector de “comércio alimentar” e “comércio não alimentar” (14.835 milhões € de 17.280 milhões €), portanto, uma amostra suficientemente representativa. Por isso, uma primeira análise será feita com base nos dados divulgados pela APED que abrangem um número mais elevado de empresas, e só num segundo momento é que se fará a análise com base nos dados constantes dos Relatórios e Contas, mas esta análise limitada aos cinco maiores grupos (Sonae, Jerónimo Martins, Auchan, LIDL e DIA).

Entre 2002 e 2011, o volume de vendas das empresas associadas na APED passou de 7,8 mil milhões € para 15,4 mil milhões €, ou seja, registou um aumento de 101,3%, portanto um aumento anual de cerca de 9,2%, que é significativo.

Segundo os dados divulgados pela APED, existem cinco grupos de distribuição que têm uma posição dominante nos segmentos de mercado alimentar e não alimentar.

Quadro 104– O volume de negócios dos principais grupos de distribuição – 2005/2011

GRUPOS	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	% do Total 2005	% do Total 2010	% do Total 2011
Sonae Distribuição (Modelo, Continente, Worten, etc.)	3.115	3.526	3.864	4.009	4.371	4.627	4.582	31,5%	29,5%	29,6%
Jerónimo Martins (Pingo Doce, Recheio)	1.752	1.948	2.687	3.093	3.453	3.858	4.073	17,7%	24,6%	26,3%
Auchan (Jumbo e Pão de Açúcar)	1.145	1.194	1.280	1.434	1.501	1.601		11,6%	10,2%	
LIDL	972	1.050	1.123	1.236	1.211	1.199		9,8%	7,6%	
DIA (Minipreço)	655	705	797	904	897	903		6,6%	5,7%	
Carrefour (*)	498	505						5,0%	0,0%	
Corte Inglês	297	339	451	467	470	482		3,0%	3,1%	
FNAC	220	290	317	329	339	360		2,2%	2,3%	
IKEA	116	142	206	312	301	333		1,2%	2,1%	
Staples	129	173	207	190	190	190		1,3%	1,2%	
PLUS (*)	132	154						1,3%	0,0%	
Moviflor		129	152	185	170	182		0,0%	1,2%	
AKI	129	150	164	177	182	192		1,3%	1,2%	
MediaMarkt	37	95	119	158	194	182		0,4%	1,2%	
lfp			138	144	135	145		0,0%	0,9%	
CA	78	99	118	130	158	136		0,8%	0,9%	
LeroyMerlin	48	72	96	129	159	220		0,5%	1,4%	
DECATHILON	50	77	106	120	133	162		0,5%	1,0%	
Massimo Dutti		71	86	80	87	92		0,0%	0,6%	
Salsa	63	85	69	68	45	43		0,6%	0,3%	
TOTAL (dos 25 associados da APED)	9.877	11.231	12.565	14.251	14.835	15.708	15.472	100,0%	100,0%	
5 primeiros Grupos do TOTAL	7.639	8.423	9.751	10.676	11.433	12.359				
% 5 Grupos /TOTAL	77,3%	75,0%	77,6%	74,9%	77,1%	78,7%				

(*) Em 2007, as lojas do PLUS foram integradas no Pingo Doce e as do Carrefour no Continente

FONTE : Ranking (das empresas de distribuição) -2006-2011 – APED; Relatórios e Contas 2011

Em relação a uma amostra representativa constituída pelos 25 associados da APED, cinco grupos – Sonae (Modelo e Continente), Jerónimo Martins (Pingo Doce e Feira Nova), Auchan, LIDL e DIA (Minipreço) – dominam o sector e esse domínio tem aumentado nos últimos anos. Assim, entre 2005 e 2010, a quota destes cinco grupos aumentou de 77,3%, para 78,7% (+1,4 pontos percentuais). E entre 2010 e 2012, a soma das quotas dos dois maiores grupos – Sonae e Jerónimo Martins – de que se dispõem de dados passou de 54% para 54,8% apesar da redução do poder de compra da população.

Por outro lado, mesmo dentro do conjunto dos cinco maiores grupos, o crescimento tem sido desigual: enquanto os dois maiores grupos (Sonae e Jerónimo Martins) tem aumentado a sua quota de mercado, os três restantes (Auchan, LIDL e DIA) perderam quota de mercado.

O sector de distribuição a retalho divide-se em dois segmentos de mercado – comércio alimentar e comércio não alimentar – com importância desigual no sector.

Quadro 105– Repartição do volume de negócios do sector de distribuição a retalho por segmentos tendo como base a amostra das empresas da APED

SEGMENTOS	2008 % do Volume Negócios do sector	2010 % do Volume Negócios do sector
Alimentar	69%	71%
Têxtil	4%	5%
Desporto	2%	4%
Eletrónica de consumo	10%	7%
Mobiliário	7%	10%
Outros	8%	3%
TOTAL	100%	100%

FONTE: Ranking 2008, 2009, 2010 e 2011- APED

Nesta amostra que é representativa do sector da distribuição a retalho, em 2008, 69% do volume de negócios coube ao segmento “Comércio Alimentar” e, em 2010, 71%, representando o segmento de “Comércio não Alimentar” apenas 31% em 2008 e 29% em 2010.

Interessa agora identificar quais os grupos económicos que têm uma posição dominante em cada um destes segmentos da distribuição.

6.7.1 O segmento de mercado do “Comércio Alimentar” e o grau de concentração existente nele

O quadro seguinte, construído com dados divulgados também pela Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição, e tendo como base as empresas associadas na APED, permite identificar rapidamente quais os grupos de distribuição que têm uma posição dominante no segmento de mercado do “Comércio alimentar”, tomando como base o volume de vendas.

Quadro 106– A repartição do volume de negócios do segmento do “Comércio Alimentar” pelos principais grupos da distribuição – 2005/2011

GRUPOS	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	Percentagem do TOTAL		
								2005	2010	2011
Sonae (Modelo e Continente)	2.344	2.210	2.368	3.081	3.239	3.355	3.347	21,8%	24,2%	24,1%
JM-Pingo Doce	1.752	1.948	2.439	2.439	2.632	3.137	3.317	16,3%	22,6%	23,9%
JM -Recheio				655	820	721	756	0,0%	5,2%	5,4%
Auchan	1.145	1.194	1.280	1.434	1.501	1.601		10,7%	11,5%	
LIDL	972	1.050	1.123	1.236	1.211	1.199		9,0%	8,6%	
DIA (Minipreço)	655	705	797	904	897	903		6,1%	6,5%	
Carrefour (*)	498	505						4,6%	0,0%	
PLUS (*)	132	154						1,2%	0,0%	
ULMAR	44	45						0,4%	0,0%	
Freitas		21	21	24	28			0,0%	0,0%	
Ponto Fresco			45	47	49	49		0,0%	0,3%	
Apolónia	19	21	23	28	30	30		0,2%	0,2%	
Super sol			14	16	16	11		0,0%	0,1%	
SamPedro			11	10	9			0,0%	0,0%	
Novo Horizonte				9	8	7		0,0%	0,1%	
Superchefe				4				0,0%	0,0%	
Supercoa			3	4				0,0%	0,0%	
Superm Portugal			4	4				0,0%	0,0%	
TOTAL (só dos associados da APED)	10.750	11.800	10.632	12.300	14.083	14.038	13.888		79,2%	
5 primeiros (os maiores)	6.868	7.107	8.007	9.748	10.301	10.916				
% 5 maiores do TOTAL	63,9%	60,2%	75,3%	79,3%	73,1%	77,8%				

(*) Em 2007, as lojas do PLUS foi integrado no Pingo Doce e as do Carrefour no Continente, FONTE : Ranking (das empresas de distribuição) -2006-2011 – APED; Relatório Contas -2011 da Sonae e J.M.

Cinco grupos – Sonae, Jerónimo Martins, AUCHAN, LIDL e DIA – dominam o segmento do “Comércio Alimentar” em Portugal. Entre 2005 e 2010, a soma das quotas de mercado dos cinco principais grupos aumentou de 63,9% para 77,8%. Entre 2010 e 2013, a soma das quotas dos dois maiores grupos da distribuição – Sonae e Jerónimo Martins - cresceu de 51,9% para 53,4%

No “Relatório final sobre as relações comerciais entre a distribuição alimentar e os seus fornecedores”, divulgado pela Autoridade da Concorrência em

Outubro de 2010, encontra-se o quadro seguinte que dá uma informação clara sobre o nível de concentração que se verifica neste segmento de mercado e como ele tem evoluído nos últimos anos.

Quadro 107- Quota de mercado dos Grandes Grupos Retalhistas (GGR)

Anos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Global (MC)	9,213.5	9,419.3	9,345.6	9,650.5	10,221.2	11,542.2	12,154.0
Crescimento anual		2.23%	-0.78%	3.26%	5.91%	12.92%	5.30%
GGR (MC)	7,246.2	7,345.8	7,264.3	7,691.4	8,296.7	9,651.8	10,276.3
Crescimento anual		1.4%	-1.1%	5.9%	7.9%	16.3%	6.5%
Quota global GGR	78.6%	78.0%	77.7%	79.7%	81.2%	83.6%	84.6%
CR1	20%-30%	20%-30%	15%-25%	15%-25%	15%-25%	15%-25%	20%-30%
CR2	41.4%	39.3%	36.7%	37.2%	37.7%	36.7%	42.2%
CR4	60.2%	58.6%	57.2%	59.2%	59.5%	62.0%	66.0%
Outros GGR	18.4%	19.4%	20.5%	20.5%	21.6%	21.7%	18.6%
Outros retalhistas	21.4%	22.0%	22.3%	20.3%	18.8%	16.4%	15.4%
CR2 / GGR	0.527	0.504	0.473	0.466	0.465	0.439	0.500
MC / JM Retalho	1.40-1.50	1.45-1.55	1.35-1.45	1.35-1.45	1.30-1.40	1.20-1.30	1.20-1.30
IHH GGR	1160	1098	1071	1114	1135	1167	1305

Fonte: Cálculo AdC com base em informação recolhida dos GGR para o período 2004-2008 e da Centromarca para o biénio 2002-2003 (vide Anexo 1 para detalhes). De salientar que os "outros retalhistas" integram todos os demais retalhistas para além dos GGR, a saber: o "comércio tradicional" e outras cadeias retalhistas.

Em 2008, o maior grupo detinha uma quota entre 20% e 30% de mercado, e a quota de mercado dos dois primeiros GGR (JM e Sonae) era de 42,2%. Se considerássemos os 4 Grandes Grupos Retalhistas mais importantes a soma das suas quotas de mercado passou, entre 2002 e 2008, de 60,2% para 66%. É clara a concentração crescente neste segmento de mercado.

Mais recentemente, a Nielson divulgou os seguintes dados sobre as quotas de mercado dos principais grupos de distribuição do comércio alimentar.

GRUPOS	2009	2010	2011
Continente	23,0%	23,9%	25,0%
Pingo Doce	16,4%	18,2%	19,1%
Minipreço	6,8%	6,9%	6,9%
LIDL	10,0%	8,8%	8,6%
Intermarché	10,3%	10,0%	9,8%
Auchan	6,9%	6,7%	6,5%
SOMA	73,4%	74,5%	75,9%

FONTE: Nielson

6.7.2 O segmento do “Comércio não Alimentar” e o grau de concentração existente nele

No segmento do “Comércio não Alimentar”, a posição dos diferentes grupos, tomando como base a amostra constituída pelas empresas associadas na APED, é a que consta do quadro seguinte:

Quadro 108 – A repartição do volume de negócios do segmento do “Comércio não Alimentar” pelos principais grupos da distribuição -2005/2011

GRUPOS	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2007 % TOTAL	2010 % TOTAL
Sonae Comercio especializado (Worten, Modalfa, Maxmat, SportZone)	1009,1	928	1132	1.272	1235	25,9%	27,9%
Corte Inglês	451	467	470	482		11,6%	10,6%
FNAC	317	329	339	360		8,1%	7,9%
IKEA	206	312	301	333		5,3%	7,3%
STAPLES	207	190	190	190		5,3%	4,2%
Moviflor	152	185	170	182		3,9%	4,0%
AKI	164	177	182	192		4,2%	4,2%
Media Markt	119	158	194	182		3,1%	4,0%
Salsa						0,0%	0,0%
ifp	138	144	135	145		3,5%	3,2%
CA	118	130	158	136		3,0%	3,0%
LeroyMerlin	96	129	159	220		2,5%	4,8%
DECATHILON	106	120	133	162		2,7%	3,6%
TOTAL (apenas associados da APED)	3.895	4.351	4.302	4.556		100,0%	100,0%
4 primeiros grupos (os maiores)	1983,1	2036	2242	2446,76			
% 4 maiores/TOTAL	50,9%	46,8%	52,1%	53,7%			

FONTE: Ranking -2006 /2011 - APED; 2005-2007 o TOTAL só inclui as empresas constantes do quadro Relatório e Contas – 2011 - Sonae

No segmento de mercado do “Comércio não Alimentar”, o grupo Sonae com as empresas Worten, Sport Zone, Modalfa e Maxmat é o grupo dominante representando 27% do volume de vendas do total da amostra considerada em 2010, embora tenha perdido 4 pontos percentuais de quota entre 2007 e 2010. Este grupo possui neste segmento de mercado ainda outras marcas (Vobis, Maxgarden e Star).

Seguem-se, em 2010, o Corte Inglês com 10,6% do volume de vendas; a FNAC com 7,9%; e o IKEA com 7,3%. Só a estes quatro grupos correspondiam, em 2010, a 52,8% do volume de negócios das empresas das empresas do “Comércio não alimentar” associadas à APED. Neste

segmento de mercado, o grupo Sonae é o grupo económico dominante, seguido dos grupos Corte Inglês, FNAC e IKEA, estes três de capital totalmente estrangeiro. O volume de vendas da Sonae em 2011 (o único grupo que disponibilizou dados referentes ao comércio não alimentar) revela, que apesar da crise, este grupo conseguiu manter o volume de vendas.

6.7.3 Os grupos económicos com posição dominante no sector da distribuição em Portugal e grau de internacionalização

Identificados os principais grupos económicos com uma posição dominante no sector da distribuição interessa agora analisar o grau de internacionalização dos grupos económicos que têm origem em Portugal, e que têm procurado internacionalizar a sua atividade, que são Jerónimo Martins e Sonae.

Quadro 109– Dimensão e grau de internacionalização dos principais grupos a operar no sector de distribuição em Portugal – 2008/2011

GRUPOS	Milhões de euros				% do TOTAL Grupo		Variação %
	2008	2009	2010	2011	2008	2011	2011-08
1-JERÓNIMO MARTINS							
Pingo Doce	2.439	2.632	3.137	3.317	35,1%	32,6%	36,0%
Recheio	655	820	721	756	9,4%	7,4%	
Indústria	335,7	342,9	326	317	4,8%	3,1%	-5,6%
SUBTOTAL -Portugal	3.429	3.795	4.184	4.390	49,3%	43,1%	28,0%
Biedronka (Polónia)	3.520	3.725	4.807	5.787	50,7%	56,9%	64,4%
JM- TOTAL	6.949	7.520	8.991	10.177	100,0%	100,0%	46,5%
2 – SONAE Distribuição							
Comércio alimentar	3.081	3.239	3.353	3.347	69,6%	68,7%	8,6%
Comércio não alimentar	928	1132	1.271	1.235	21,0%	25,3%	33,1%
SONAE-Distribuição	4.009	4.371	4.624	4.582	90,6%	94,0%	14,3%
Atividade internacional-Sonae	30	144	217	343	0,7%	7,0%	1044,7%
SONAE - TOTAL (S/Telecomunicações e indústria)	4.425	4.533	4.925	4.874	100,0%	100,0%	10,2%
3-AUCHAN-Comércio alimentar	1.299	1.364	1.402				
4- LIDL- Comércio alimentar	1.235	1112	1.143				
5- CARREFOUR/DIA- Comércio alimentar	989	915	941				
6- CORTE INGLÊS- Com. não alimentar	393	401	387				
7- FNAC-Com não alimentar	329	340	328				
TOTAL-Portugal(1 a 7)	10.693	11.135	11.962				
Mercado Interno Total distribuição em Portugal (inclui empresas da APED e outras não associadas)	16.600	17.280	17.425	17.233			
JM+Sonae % do Mercado Interno Total	44,8%	47,3%	50,5%	52,1%			
7 Grupos (CR7)	64,4%	68,40%	71,20%				

FONTE: Relatórios e Contas 2007-2011 e APED. Valores de 2010 da Auchan, LIDL, DIA, Corte Inglês e FNAC estimados com base crescimento comércio e não alimentar em 2010 cuja fonte foi a HiperSuper

Dos sete maiores grupos económicos de distribuição do “Comércio não alimentar” a operar em Portugal, cinco são estrangeiros (Auchan francês, LIDL alemão, DIA francês, Corte Inglês e FNAC espanhóis).

Os dois grupos portugueses embora com participação estrangeira no seu capital – Jerónimo Martins e Sonae – são os dois principais grupos deste sector.

Em relação ao grupo Sonae interessa recordar que ele é constituído por um conglomerado de empresas a operar em setores de atividade distintos. Assim, em 2010, e de acordo com o seu Relatório e Contas, este grupo desenvolvia a sua atividade no segmento de mercado do comércio de retalho alimentar (Sonae MC, em que o grupo detém 100% do capital com um

volume de vendas de 3.275 milhões de euros em 2010, constituída pelo Continente, Bom Bocado, Well's e Book.it); no segmento do comércio de retalho não alimentar (Sonae SR, em que o grupo detém 100% do capital com um volume de vendas de 1.272 milhões de euros em 2010, constituída pela Worten, Worten Mobile, Vobis, SportZone, Loop, Modalfa e Zippy); no segmento de mercado do imobiliário de retalho (Sonae RP em que o grupo detém 100% do capital com um volume de vendas de 111 milhões de euros em 2010); no segmento de gestão e de investimentos (Sonae Sierra em que o grupo detém 50% do capital com proveitos que totalizaram 227 milhões de euros em 2010); no segmento de mercado das comunicações (Sonae.com em que o grupo detém 54% do capital com um volume de vendas de 921 milhões de euros em 2010, constituída pela Optimus, SSI e jornal Público); e no segmento de mercado de gestão de investimentos (constituída pelo MDS, Geostar e Maxmat em que detêm, em cada um deles, 50% do capital e com um volume de negócios de 207 milhões de euros em 2010).

Para além das atividades e empresas anteriores, o grupo Sonae ainda inclui a Sonae Industria, em que a Efanor Investments SGPS detém 41,438% do seu capital, cuja atividade principal consiste na produção de painéis aglomerados de madeira e produtos derivados destes, cujo volume de negócios atingiu, em 2010, 1.358,54 milhões de euros.

No entanto, aqui são apenas considerados e analisados os segmentos de mercado alimentar e não alimentar em Portugal.

Tomando como base as vendas totais das empresas no mercado interno, e não apenas as dos associados da APED, conclui-se que o volume de negócios dos sete maiores grupos (Jerónimo Martins, Sonae, Auchan, DIA, LIDL, Corte Inglês e FNAC) representava 64,4% em 2008 subindo para 71,2% em 2010. Entre 2010 e 2011, a soma das quotas dos dois maiores grupos de distribuição – Sonae e Jerónimo Martins – que são apenas os únicos que disponibilizaram dados para 2011, aumentou de 50,5% para 52,1%, o que mostra que a concentração neste sector continua a aumentar apesar da crise.

A nível de internacionalização da atividade, e excluindo os grupos estrangeiros da distribuição a operar em Portugal, o grupo Jerónimo Martins é aquele em que o mercado externo tem maior peso, o que determina que, somando as vendas em Portugal e no estrangeiro, ele seja o maior grupo.

Em 2011 por exemplo, o grau de internacionalização das vendas do segmento de mercado alimentar do grupo Jerónimo Martins na Polónia, único país estrangeiro onde estava instalado, representaram 56,9% do volume de negócios do grupo, enquanto no grupo Sonae as vendas do segmento de retalho alimentar e não alimentar nos mercados externos correspondiam apenas a 7% do volume de negócios do grupo nestes segmentos de mercado. Somando as vendas no mercado interno e externo obtém-se, em 2011, para o grupo Jerónimo Martins 10.177 milhões de euros, e para Sonae 4.874 milhões de euros, ou seja, as vendas do grupo Sonae representavam 47,9% das do grupo Jerónimo Martins.

6.7.4 As “participações qualificadas e a elevada centralização do capital nos maiores grupos económicos de distribuição a operar em Portugal no período 2005/2011

No período 2005-2010, os detentores de “participações qualificadas” nos maiores grupos de distribuição eram em número reduzido o que revelam uma elevada centralização do capital neste sector.

Quadro 110– As “participações qualificadas” dos grupos de distribuição dominantes 2005/2010

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS		
	2005	2008	2010
SONAE –(grupo)	Sonae, SGPS, SA (Efanor Investimentos, SGPS)56,78%; BPI: 2,58%; Centauros Capital : 2,064%): SOMA: 61,424 (3)	Sonae, SGPS, SA (Efanor Investimentos, SGPS):53,076%; BPI: 8,902%; Fundação Berardo: 2,492%): SOMA=64,468 (3)	EFANOR Investimentos, SGPS (holding Pessoal de Belmiro de Azevedo): 53,1%; BPI: 8,9%; Fundação Berardo : 2,5%; Besinvest:2,1%, Norges Bank: 2%: => SOMA: 68,6% (4)
JERÓNIMO MARTINS (Pingo Doce, Feira Nova)	O grupo é controlado pela JM, SGPS, SA, sendo 55,89% do capital desta detido pela Sociedade Francisco Manuel dos Santo, SGPS, SA e 15,7% pela Strand Venture Inc (2)	Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, SA: 56,18%; Asteck, SA (100% do capital desta pertence a Heorema Holding Inc): 10,014%; Ameriprise Financial Inc. : 2,4%. (3)	Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS, SA: 56,19%; Asteck, SA (100% do capital desta pertence a Heorema Holding Inc): 10,014%; Carmignac Gestion: 2,7% => SOMA = 68,8% (3)
AUCHAN	Grupo francês Auchan que adquiriu em 1996 as lojas Pão de Açúcar e Jumbo	Grupo francês Auchan que adquiriu em 1996 as lojas Pão de Açúcar e Jumbo	Grupo francês Auchan que adquiriu em 1996 as lojas Pão de Açúcar e Jumbo
LIDL	Pertence ao grupo alemão Schwarz com vendas de 50.000 milhões € já em 2007 tendo lojas em quase todos os países da Europa	Pertence ao grupo alemão Schwarz com vendas de 50.000 milhões € já em 2007 tendo lojas em quase todos os países da Europa	Pertence ao grupo alemão Schwarz com vendas de 50.000 milhões € já em 2007 tendo lojas em quase todos os países da Europa => 100% (1)
DIA PORTUGAL (MiniPreço)	Grupo francês Carrefour que controla 100% do Minipreço	Grupo francês Carrefour que controla 100% do Minipreço	Grupo francês Carrefour que controla 100% do Minipreço (1)
CORTE INGLÊS	Pertence ao grupo espanhol El Corte Inglés	Pertence ao grupo espanhol El Corte Inglés	Pertence ao grupo espanhol El Corte Inglés: 100% (1)
FNAC Portugal	A FNAC é detida pelo grupo francês Pinault Printemps - PPR - líder da distribuição especializada na Europa. Este grupo entra no capital da FNAC tornando-se o seu acionista maioritário em 1996	A FNAC é detida pelo grupo francês Pinault Printemps - PPR - líder da distribuição especializada na Europa. Este grupo entra no capital da FNAC tornando-se o seu acionista maioritário em 1996	A FNAC é detida pelo grupo francês Pinault Printemps - PPR - líder da distribuição especializada na Europa. Este grupo entra no capital da FNAC tornando-se o seu acionista maioritário em 1996 => 100% (1)

FONTE. Relatórios e Contas -2005, 2008, 2009 e 2010, e informação disponível nos "sites"

Em 2010, o número de entidades que detinham “participações qualificadas” em cada grupo e, em alguns casos, não independentes uns dos outros, era em número extremamente reduzido: no grupo Sonae eram quatro detendo 68,6% do capital; no grupo Jerónimo Martins eram três entidades detendo 68,8% do capital; e nas restantes empresas, que são filiais de grandes

grupos internacionais – Auchan, Carrefour, El Corte Inglés e FNAC – apenas uma entidade – a empresa mãe – detinha 100% do capital.

Em 2011, verificaram-se algumas alterações nas estruturas acionistas dos grupos Sonae e Jerónimo Martins. Assim, no primeiro o BESTINVEST, um grupo espanhol, aumentou a sua participação de 2,1% para 7,53%; no segundo, entrou o BNP Paribas Partnes, pertencente ao grupo financeiro francês BNP Paribas, que adquiriu 2,2% do capital da Jerónimo Martins.

As participações qualificadas de cada uma destes dois grupos são controladas por apenas quatro entidades (grupos económicos) existindo um, em cada um deles, que detém mais de metade do capital, o que revela uma elevada concentração. Nos restantes grupos – Auchan, LIDL, DIA PORTUGAL, Corte Inglês e FNAC – não se verificou qualquer alteração na sua estrutura acionista em 2011, o que significa que são detidos, cada um deles, por apenas um grupo estrangeiro.

6.7.5 A dimensão do controlo das “participações qualificadas” dos principais grupos de distribuição a operar em Portugal pelo capital estrangeiro no período 2005/2011

A presença de capital estrangeiro nas “participações qualificadas” de alguns dos maiores grupos de distribuição a operar em Portugal é elevada.

Quadro 111 – Capital estrangeiro nas “participações qualificadas dos principais grupos de distribuição a operar em Portugal

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS DETIDAS POR CAPITAL ESTRANGEIRO		
	EM 2005	EM 2008	EM 2010
SONAE	0%	0%	Bestinvest : 2,1% ; e Norges Bank 2% => SOMA : 4,1%
JERÓNIMO MARTINS (Pingo Doce, Feira Nova)	Indiretamente: Strand Venture Inc: 15,7%	Asteck, SA (100% do capital desta pertence a Heorema Holding Inc): 10,014%; Ameriprise Financial Inc. : 2,4% => SOMA: 12,414.%	Asteck, SA (100% do capital desta pertence a Heorema Holding Inc): 10,014%; e a Carmignac Gestion: 2,7%=> SOMA: 12,8%
AUCHAN	100%	100%	100%
LIDL	100%	100%	100%
DIA PORTUGAL (MiniPreço)	100%	100%	100%
CORTE INGLÊS	100%	100%	100%
FNAC Portugal	100%	100%	100%

FONTE. Relatórios e Contas -2005, 2008, 2009 e informação disponível nos "sites"

Na Sonae Investimentos, que controla a área de negócios “distribuição” do grupo Sonae, a participação direta é nula, embora o fundo Bestinvest detivesse 2,1% do capital Sonae, SGPS, SA que controla, por sua vez, a

Sonae Investments, o que significa que tinha uma participação indireta avaliada em 1,7%.

Na Jerónimo Martins, a participação de capital estrangeiro variou ao longo dos anos, tendo sido de 15,7% em 2005, 12,4% em 2008, e 12,8% em 2010. Nas restantes empresas, que são filiais de grandes grupos de distribuição internacionais, a participação de capital estrangeiro é total, pois atinge 100%.

No fim de 2011, as participações qualificadas dos grupos Sonae e Jerónimo Martins correspondiam, respetivamente, a 74,03% do capital e 71%. No grupo Sonae, 9,53% do capital, que correspondia a 12,87% das participações qualificadas eram já detidas por grupos económicos estrangeiros (BESINVEST e Norges Bank); no grupo Jerónimo Martins as participações qualificadas representavam, em 2011, 71% do capital do grupo, sendo controlado por grupos estrangeiros (BPN Paribas Investment Partners, Asteck e Carmignac Gestion AC) 14,9% do capital do grupo, o que correspondia a 29,99% das participações qualificadas.

6.7.6 Aspetos importantes das estratégias adotadas pelos principais grupos de distribuição a operar em Portugal

As estratégias dos sete maiores grupos económicos do sector da distribuição em Portugal caracterizam-se:

1. Os dois maiores grupos – Sonae e Jerónimo Martins- adotaram estratégias de diversificação horizontal embora com características diferentes.
2. No grupo Sonae a estratégia de diversificação horizontal tomou a sua forma extrema, ou seja, de conglomerado com atividade muitas delas sem qualquer ligação entre si. Assim, para além da atividade principal que pode ser considerado o “comércio de retalho alimentar” (é nesta que o seu volume de negócios é mais elevado) também está na do “comércio de retalho não alimentar” para tirar proveito das sinergias geradas pela primeira (clientela, espaço, etc.) mas, para além destas duas, também desenvolve atividades no sector das comunicações e da indústria produção de painéis aglomerados de madeira e produtos derivados, portanto atividades que não tem qualquer ligação com o comércio de retalho alimentar e não alimentar.
3. O grupo Jerónimo Martins embora também tenha adotado uma estratégia de diversificação horizontal, no entanto não levou a diversificação tão longe, pois todas as atividades que desenvolve têm ligação, direta ou indireta, com a sua principal atividade que é a do comércio de retalho alimentar. Assim, à semelhança do grupo Sonae, para além da atividade principal também desenvolve

atividades no comércio de retalho não alimentar, mas a indústria que possui, em associação com a Unilever, é de produtos alimentares.

4. Um outro aspeto comum a estes dois grupos que têm como origem Portugal é a internacionalização das suas atividades, embora com graus de desenvolvimento diferentes. Assim, o grupo Sonae só muito recentemente implementou essa estratégia representando por isso a sua atividade internacional ainda apenas 7% do volume de negócios do comércio de retalho alimentar e não alimentar, enquanto no grupo Jerónimo Martins, que iniciou tal estratégia há mais anos, a sua atividade internacional contribuiu, em 2011, com 56,9% do volume de negócios, o que determina que o seu volume de negócios seja no mercado interno inferior ao da Sonae, no entanto se somarmos o que resulta da atividade internacional passa a ser bastante superior.
5. Nos restantes cinco grupos, que são filiais em Portugal de grandes grupos estrangeiros de distribuição, a internacionalização é feita através da empresa mãe, e a estratégia adotada parece ser a de estar presente em apenas num segmento de mercado. Assim, a AUCHAN, LIDL, Carrefour operam no segmento de mercado “comércio alimentar”, enquanto o El Corte Inglés e a FNAC operam no segmento de mercado “comércio não alimentar”.
6. Como consequência das estratégias anteriores, e tendo como base apenas os associados da APED, conclui-se que os cinco maiores grupos (Sonae, Jerónimo Martins, Auchan, LIDL, e Carrefour), controlavam, em 2010, 71,2% das vendas dos segmentos de mercado do “comércio alimentar” e do “comércio não alimentar” em Portugal, e que a soma das quotas de mercado dos dois importantes – Sonae e Jerónimo Martins – tinha aumentado, entre 2008 e 2010, de 44,8% para 50,5% e que, em 2011, subiu para 52,1%. Esta elevada concentração existente em Portugal, é também confirmada por um outro estudo recente da Autoridade da Concorrência, que analisando os segmentos de mercado retalho alimentar e não apenas o constituído pelos associados da APED, concluiu que a quota de mercado dos Grandes Grupos Retalhistas (GGR) era, em 2008, de 84,6%; a dos dois maiores grupos (CR2) era de 42,2%.; e a dos quatro maiores (CR4) 66%.
7. No entanto, a lógica de funcionamento mesmo destes grupos é global, sendo secundarizados os interesses de crescimento económico e de desenvolvimento do país. A prova-lo está a localização das sedes de muitos deles em países estrangeiros (em 2012, Jerónimo Martins transferiu o controlo do grupo a operar em Portugal para uma empresa sediada na Holanda), assim como o facto, segundo as Estatísticas do Comércio Internacional de 2010, divulgadas pelo INE, do Modelo Continente Hipermercados, SA, do LIDL e do Pingo Doce, SA, serem, respetivamente, a 5ª, a 6ª e 7ª empresas que mais importam do estrangeiro, contribuindo assim para o agravamento do défice comercial português e para o

aumento das dificuldades de muitas empresas portuguesas, pois adquirem uma parte significativa dos produtos que vendem aos portugueses no estrangeiro utilizando, muitas vezes, a internacionalização da sua atividade para o fazerem mais facilmente (2011, pág. 65)..

6.8 A CONCENTRAÇÃO NA INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTARES E NÃO ALIMENTARES EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES

Os grandes grupos de distribuição têm um grande poder sobre os seus fornecedores como se conclui rapidamente do quadro seguinte, construído com dados constantes do “Relatório Final sobre as relações comerciais entre a distribuição alimentar e os seus fornecedores” divulgado pela Autoridade da Concorrência em Outubro de 2010.

Quadro 112- Peso dos Grandes Grupos Retalhistas (GGR) na aquisição de produtos alimentares e não alimentares de grande consumo

Anos	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Valor do mercado (M.C.)	8.217,9	8.401,4	8.335,7	8.612,4	9.045,3	9.866,5	10.616,2
Taxa de crescimento anual		2,23%	-0,78%	3,32%	5,03%	9,08%	7,60%
GGR	77,4%	76,7%	76,5%	78,5%	79,9%	82,0%	83,5%
Primeiros 2	44,0%	41,7%	39,0%	39,5%	40,9%	41,5%	46,5%
Primeiros 4	61,2%	59,5%	58,1%	59,1%	60,3%	63,1%	66,9%
Outros	16,2%	17,2%	18,3%	19,4%	19,6%	18,9%	16,7%
Outros retalhistas	22,6%	23,3%	23,5%	21,5%	20,1%	18,0%	16,5%
Rádios de quotas							
Primeiros 2 GGR / Total dos GGR	0,569	0,544	0,511	0,503	0,512	0,506	0,556
MC / JM Retalho	1,389	1,425	1,388	1,409	1,364	1,314	1,355
IHH GGR	1186	1122	1094	1136	1185	1240	1413

Fonte: Estimativas (preliminares) AdC com base em informação recolhida dos GGR (*vide* Anexo 1). De salientar que os “outros retalhistas” incluem o “comércio tradicional” e todos as outras cadeias retalhistas (de âmbito regional) não consideradas nos GGR.

As grandes cadeias de distribuição controlavam já em 2008, segundo a Autoridade da Concorrência (AdC), 83,5% das aquisições de produtos alimentares e não alimentares de grande consumo, cabendo aos dois maiores distribuidores 46,5% das aquisições, e aos quatro maiores 66,9%

É evidente que este volume de compras dá uma posição dominante no mercado de aprovisionamento de bens alimentares e não alimentares de grande consumo, tornando possível a imposição de condições, por vezes, leoninas aos fornecedores, nomeadamente as PME, o que levou o governo a intervir estabelecendo prazos máximos de pagamento.

A própria AdC, no mesmo relatório refere que identifica “*quatro áreas onde o desequilíbrio negocial entre distribuidores e fornecedores parece manifestar-se de forma mais acentuada: (i) Imposição unilateral de condições; (ii) Descontos e outras contrapartidas; (iii) Penalizações; (iv) Prazos de pagamento*” (2010, 16).

Face às críticas da crescente concentração existente a nível de distribuição em Portugal, e à utilização do poder que daí resultava para impor condições leoninas nomeadamente aos fornecedores (em relação aos clientes não foi analisado pela AdC), a APED (Associação Portuguesa das Empresas de Distribuição) solicitou à empresa internacional de consultadoria, Roland Berger, um estudo sobre a concentração no sector da indústria de bens alimentares e não alimentares que fornecem as grandes cadeias de distribuição em Portugal. E o objetivo era claro: mostrar que o nível de

concentração a nível de empresas fornecedoras era superior à existente a nível das empresas de distribuição.

É precisamente os dados desse estudo designado “A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal – Relatório Final – APED – Lisboa, 16 de Março de 2009” – que se vai utilizar para analisar o sector produtor de bens alimentares e não alimentares de grande consumo. Com os dados constantes desse relatório construímos o quadro que se apresenta seguidamente, completando-o com a indicação dos grupos económicos detentores das marcas de produtos que constam desse mesmo relatório.

Quadro 113 – Os três grupos económicos produtores de bens alimentares e não alimentares com maior quota de mercado nos diferentes segmentos

MARCAS/GRUPOS DOMINANTES (CR3)	Segmento de mercado	Mercado Total Milhões euros 2007	Quota mercado dos 3 grupos com maiores quotas de mercado % (CR3)	Quota dos 3 grupos Milhões euros 2007
BEL (grupo francês Bel), Lactogal(Agros, Lacticoop e ProLeite Mimosa,SA), Saloio (SALOIO HOLDING LIMITED de Victório Alves)	Queijo	322	40%	128,8
Lactogal, Bel, CAPLP	Leite	329	72%	236,88
DANONE (grupo francês), Nestlé (grupo suíço), Lactogal	Iogurtes	323	63%	203,49
KRAFT (1º grupo de alimentos do EUA-2ºmundo- Kraft Foods), Cuétara (da Nutrexp, grupo espanhol), LU (adquirido pelo grupo KRAFT)	Bolachas	171	48%	82,08
Ferrero Rocher (grupo italiano), Nestlé, KRAFT	Chocolates	152	51%	77,52
Pescanova (grupo espanhol), Iglo (grupo Birds Eyes do FI britânico PERMIRA), Gelpeixe Família Tarré, (Loures)	Peixe congelado	150	16%	24
DANONE, Emmi (grupo suíço), Unilever (grupo inglês/holandês)/Jerónimo Martins	Leite fermentado	140	82%	114,8
Gallo (55% Unilever, 45% J.Martis), Oliveira da Serra (grupo Sovena- 2º mundo azeite - Mellos), Azeite Contestável (grupo J. Portugal Ramos)	Azeite	115	53%	60,95
Nestlé, Kellogg's (grupo americano representado em Portugal pela J.M.), Weetabix (Fundo capital risco inglês Lion Capital)	Cereais	106	76%	80,56
Panrico (grupo espanhol, líder de bolos e pão em Espanha), Bimbo (grupo mexicano), Halago (grupo espanhol)	Pão embalado	104	41%	42,64
Super Bock (grupo UNICER:44% da Carlsberg e 56% da VICER dos grupos BPI, Arsopi e Violas), Sagres (Centralcer, 100% do grupo escocês Scottish & Newcastle), Cristal (grupo UNICER)	Cerveja	208	85%	176,8
Monte Velho(Esporão, FINAGRA, José Roquete), Casal Garcia (Fernando Guedes da Silva da Fonseca), Terras del Rey (CARMIM, Cooperativa Agrícola de Reguengos de Monsaraz, C.R.L)	Vinhos	195	14%	27,3
Luso (Centralcer, pertencente a um grupo britânico, detém 53% da Soc. das Aguas do Luso), Pedras (grupo UNICER), Vitalis (grupo UNICER)	Água	114	40%	45,6
Grants, J&B e Cutty Sark	Whisky	72	37%	26,64
Coca-Cola, PEPSI	Colas	62	96%	59,52
Bongos (grupo Nutrinveste do IPE), Jói, Trina.com (grupo Orangina Schweppes Portugal pertence ao grupo japones Suntory)	Sumos diluídos s/ gás	49	47%	23,03
Epton (grupos Unilever/Pepsi-Cola), Pleno, Nestea (grupo Nestlé)	Ice Tea	46	69%	31,74
Compal (Refrigor SGPS:86,66%; e CGD)	Nectares	44	76%	33,44

Sumol (grupo Compal), Fanta (grupo Coca-Cola) e Frisumo (grupo UNICER)	Sumos c/ gás	41	84%	34,44
Ferreira (família Fernando van Zeller Guedes), Galém (Sogevinus SGPS 100% pertence ao banco galego CaixaNova), Offley (Sogrape Hunding SGPS em que 53% da família Van Zeller e 31% Joe Berardo)	Vinho do Porto	33	50%	16,5
Skip (grupo Unilever/ Jeronimo Martins), Xau, Persil (grupo alemão Henkel)	Detergentes máquina roupa	156	66%	102,96
Henkel, Unilever, Colgate (grupo americano Colgate-Palmolive)	Abrasivos	48	65%	31,2
Air Wick (grupo americano Air Wick), Brise (grupo alemão Reckit), AmbiPur (grupo americano Procter& Gamble)	Desodorizantes ambiente	36	73%	26,28
Fairy (grupo americano Procter& Gamble), Super Pop (grupo americano Colgate-Palmolive), Sonasol (alemão Hankel)	Detergentes lavagem manual	30	63%	18,9
Reckit Benckiser (grupo alemão), Unilever (grupo holandês), P&G (grupo americano)	Detergentes máquina lavar louça	24	44%	10,56
Neoblanc (grupo americano Procter& Gamble), Javisol (grupo americano Colgate-Palmolive), Domestos (grupo Unilever)	Lixívia+dup al utilização	23	71%	16,33
Vileda (grupo alemão A Freudenberg & Co), Fapil (empresa portuguesa Fapil), Silvex (empresa portuguesa)	Produtos de embalagem e conservação	19	83%	15,77
Blanka (grupo alemão Reckit Benckiser) Neo Blanc (grupo americano Procter& Gamble), Neutrex (grupo alemão Henkel)	Aditivos roupa	16	34%	5,44
Raid (grupo americano Johnson) , Dum dum (grupo americano Sara Lee), Baygon (grupo americano Johnson)	Insecticidas	13	72%	9,36
Pantene (grupo americano Procter & Gamble- P&G) , Fructis (grupo americano Garnier), Elvive (grupo francês L' Oreal)	Champôs	92	49%	45,08
A&A, Kimberley-Clark (grupo americano Kimberley-Clark Kenol), Servautex	Papel higiénico	81	48%	38,88
Ausonia (empresa espanhola Arbora & Ausonia com sede em Barcelona), Johnson-Johnson (grupo americano), Renova (grupo português Renova)	Pensos e tampões	55	82%	45,1
Colgate (grupo americano Colgate-Palmolive) GSK (farmacêutica multinacional britânica GlaxoSmithKline, uma das 3 maiores do mundo), Henkal (grupo alemão)	Dentífricos	54	91,0%	49,14
Vasenol, Dove (grupo Unilever), Johnson-Johnson (grupo americano), Henkel (grupo alemão)	Espumas de banho	48	47,0%	22,56
Nivea (grupo alemão BDFBeiersdorf), Rexona (grupo anglo-holandesa Unilever), Dove (grupo Unilever)	Desodorizantes pessoais	48	47,0%	22,56
Gillette (grupo americano P&G), Wilkinson (do grupo da gillette), BIC (grupo francês)	Laminas barbear masculinas	46	95,0%	43,7
BDF Beiersdorf (grupo alemão), Johnson-Johnson (grupo americano), Unilever (grupo inglês/holandês)	Cremes para a pele	41	60,0%	24,6
Studio Line (grupo francês L'Oreal), Elnett satin (grupo francês Lóreal), Fructir style (grupo americano Granier)	Produtos de pentear	39	46,0%	17,94
TOTAL		3.645	56,9%	2.073
Aquando da nacionalização em 1975 da Tabacoeira integrou a INTAR que também tinha sido nacionalizada, e quando a Tabacoeira foi privatizada, em 3 fases (a 1ª em 1996, de 65%) 99% do seu capital foi adquirido pela multinacional americana Philips Morris que controla atualmente o mercado português de tabaco (*)	Cigarros SG, Marlboro, Português,L &M, Aguiã, Detroit, Philips Morris	As vendas da Tabacoeira em 2009 atingiram 80M€, sendo 50% para mercados externos	90%	

FONTE: A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal- Relatório Final - APED -2009
 (*) Este segmento de mercado não consta do estudo da Roland Berger

A primeira conclusão importante que se tira é que se somarmos as vendas realizadas em todos os segmentos de mercado de produtos alimentares e não alimentares realizadas pelos grupos económicos constantes do estudo

da Roland Berger – 3.645 milhões de euros em 2007 - conclui-se que três ou menos grupos com maior quota de mercado em cada um deles, detinham, em média, uma quota estimada em 56,9%, o que revela um nível de concentração elevado.

No entanto, a Roland Berger concluiu no seu estudo que “os 3 maiores fabricantes têm uma quota conjunta média de 61% das vendas dos principais produtos” (2009, 11) .

A Roland Beger afirma também no seu estudo que, “em 2007, o segmento alimentar representava 42% do mercado retalhista português, e os cinco principais grupos de distribuição alimentar detinham uma quota em conjunto de 60%” (2009, 12) . No entanto, “em resultado das aquisições da Sonae e da Jerónimo Martins, aprovadas pela AdC, e de novos investimentos, a quota conjunta dos cinco maiores distribuidoras (Sonae Distribuição+Carrefour, Jerónimo Martins + Plus, Intermarche, Auchan e LIDL) ascende atualmente a 64%” (2009, 13).

A segunda conclusão importante que se tira dos dados do quadro anterior, que incluem os obtidos com a investigação que realizamos com o objetivo de identificar os grupos económicos detentores das marcas estudadas pela Roland Berger, é que a maioria dos segmentos de mercado de bens alimentares e não alimentares de grande consumo são dominados por grupos económicos estrangeiros. Assim no conjunto de 111 grupos económicos que têm posição dominante em 38 segmentos de mercado que foram analisados (apenas se consideraram de cada segmento as quotas de mercado dos três maiores fornecedores:CR3), somente 22 são portugueses, isto é, apenas 19,8% do total dos grandes fornecedores.

Assim, o grupo francês BEL tem uma quota de mercado importante no segmento do queijo e leite em Portugal, sendo também importantes neste segmento de mercado os grupos portugueses Lactogal e Saloio (queijo); no segmento de mercado dos iogurtes dominam dois grupos estrangeiros – Danone (francês) e Nestlé (suíço) - aparecendo depois a Lactogal, grupo português; no segmento de mercado das bolachas dominam só grupos estrangeiros (Kraf americano, Cuétara espanhol); no segmento de chocolates os três grupos com maior quota de mercado são o Ferrer Roché (italiano) e dois estrangeiros já referidos anteriormente (Nestlé e Kraft); no segmento de mercado do peixe congelado, os grupos com maior quota de mercado são o Pescanova (espanhol), Iglo (britânico) e Gelpeixe (português); no segmento de leite fermentado dominam os grupos Danone (francês), Emmi (suíço) e Unilever (55%)/Jerónimo (45%); no segmento de mercado do azeite têm posição dominante os grupos Unilever/JM, Sovena (português) e J.Ramos (português); no segmento de cereais dominam os grupos Nestlé (suíço), Kellog’s (americano) Weetabix (britânico); no segmento do pão embalado têm uma posição dominante Panrico (espanhol), Bimbo (mexicano) Halago (espanhol); no segmento de mercado da cerveja dominam a Unicer (44% do capital é da Carlsberg, sueca), e a Centralcer (grupo escocês); no segmento de mercado dos vinhos dominam FINAGRA, Casal Garcia, e Terras del Rey, todos portugueses; no segmento de mercado das águas a Centralcer (grupo britânico), e UNICER (Carlsberg); no segmento de mercado do whisky dominam apenas grupos estrangeiros

(Grants, J&B e Cutty Sark); no segmento de mercado das colas dominam dois grupos americanos (Coca-cola e Pesicola); no segmento de mercado dos sumos sem gás dominam o grupo português Nutriveste e o japonês Suntory; no segmento de mercado do ice-tea dominam dois grupos estrangeiros Unilever/Pepsi e Nestlé; no segmento de mercado dos sumos com gás dominam o grupo português Refrigor, o americano Coca-Cola e o holandês Unilever; no segmento de néctares domina o grupo português Refrigor; no segmento de mercado do vinho de porto dominam três grupos portugueses (Ferreira, Galem e Offley); no segmento de mercado de detergentes para máquina de lavar roupa dominam os grupos Unilever/JM e o grupo alemão Henkel; no segmento de mercado de abrasivos dominam o grupo Henkel (alemão), Unilever (holandês), Colgate-Palmolive (americano); no segmento de mercado dos desodorizantes dominam os grupos Ar Wick (americano), e P&G (americano); no segmento de mercado de detergentes lavagem manual dominam os grupos P&G (americano), Colgate-Palmolive (americano) e Hankel (alemão); no segmento de mercado detergentes para máquinas de lavar louça dominam os grupos Reckit (australiano), Unilever (holandês) e P&G (americano); no segmento de mercado de lixívia de dupla utilização dominam P&G (americano), Colgate-Palmolive (americano) e Unilever (holandês); no segmento de mercado de produtos de embalagem e conservação dominam os grupos Freudenberg (alemão), e dois portugueses (Fapil e Silvex); no segmento de mercado dos aditivos para roupa dominam os grupos Reckit (alemão), P&G (americano) e Henkel (alemão); no segmento do mercado dos insecticidas dominam os grupos Johnson (americano), Sara Lee (americano); no segmento de mercado dos champôs dominam os grupos P&G (americano), Garnier (americano), L’Oreal (francês); no segmento de mercado de papel higiénico dominam os grupos A&A, Kinberley (americano), e Servautex; no segmento de mercado de pensos e tampões dominam os grupos Arbora & Ausonia (espanhol),

Johnson & Johnson (americano) e Renova (português); no segmento de mercado dos dentífricos dominam os grupos Colgate-Palmolive (americano), GSK (inglês), Henkel (alemão); no segmento de mercado de espumas para banho dominam os grupos Unilever (holandês), Johnson-Johnson (americano) e a Henkel (alemão); no segmento de mercado de desodorizantes pessoais dominam os grupos Belerdorf (alemão), e Unilever (holandês); no segmento de mercado de lâminas para barbear dominam os grupos Gillette (americano) e BIC (francês); no segmento de mercado de cremes para a pele dominam os grupos Belersdorf (alemão), Johnson-Johnson (americano) e Unilever (holandês); no segmento de mercado de produtos de pentear dominam os grupos L’Oreal (francês) e a Garnier (americano); e, finalmente, o segmento de mercado do tabaco (cigarros) é dominado pelo grupo americano Philips Morris que adquiriu a Tabaqueira após a sua privatização.

O domínio destes importantes segmentos de mercado de amplo consumo por grupos estrangeiros é claro, escapando a tal domínio apenas os segmentos de mercado de vinho de Porto e de vinhos, onde os três grupos com quotas de mercado mais elevadas são portugueses; o do azeite onde, entre três maiores grupos, dois são portugueses; e o segmento de mercado dos néctares onde o grupo dominante é português.

6.9 A CONCENTRAÇÃO NO SECTOR DE CORTIÇA EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES

O sector da cortiça português tem grande importância quer em termos mundiais quer em termos nacionais.

6.9.1 Importância e características do sector da cortiça português

Portugal é o país com maior montado de sobro que é a fonte produtora da cortiça.

Quadro 114 – Área mundial de montado de sobro

PAÍS COUNTRY	ÁREA (HECTARES)* AREA (HECTARES)*	PERCENTAGEM% PERCENTAGE%
Portugal Portugal	736,700	32,4
Espanha Spain	506,000	22,2
Argélia Algeria	414,000	18,2
Marrocos Morocco	345,000	15,2
França France	92,000	4
Tunísia Tunisia	92,000	4
Itália Italy	92,000	4

*FONTE: DGRI ano 2006 e APCOR *Source: DGRI year 2006 and APCOR

Cerca de 32,8% da área mundial de montado de sobro situa-se em Portugal, o que criou condições para o desenvolvimento da indústria corticeira já que tinha ao seu dispor a principal fonte de matéria-prima. Os dados seguintes confirmam de uma forma clara.

Quadro 115 – Produção mundial de cortiça

PAÍS COUNTRY	PRODUÇÃO MÉDIA ANUAL (Ton)* AVERAGE ANNUAL PRODUCTION (TONNES)*	PERCENTAGEM% PERCENTAGE%
Portugal Portugal	157,000	52,5
Espanha Spain	88,400	29,5
Itália Italy	17,000	5,5
Argélia Algeria	15,000	5,2
Marrocos Morocco	11,000	3,7
Tunísia Tunisia	7,500	2,5
França France	3,400	1,1
TOTAL	298,300	100

*FONTE: APCOR ano 2007 *Source: APCOR year 2007

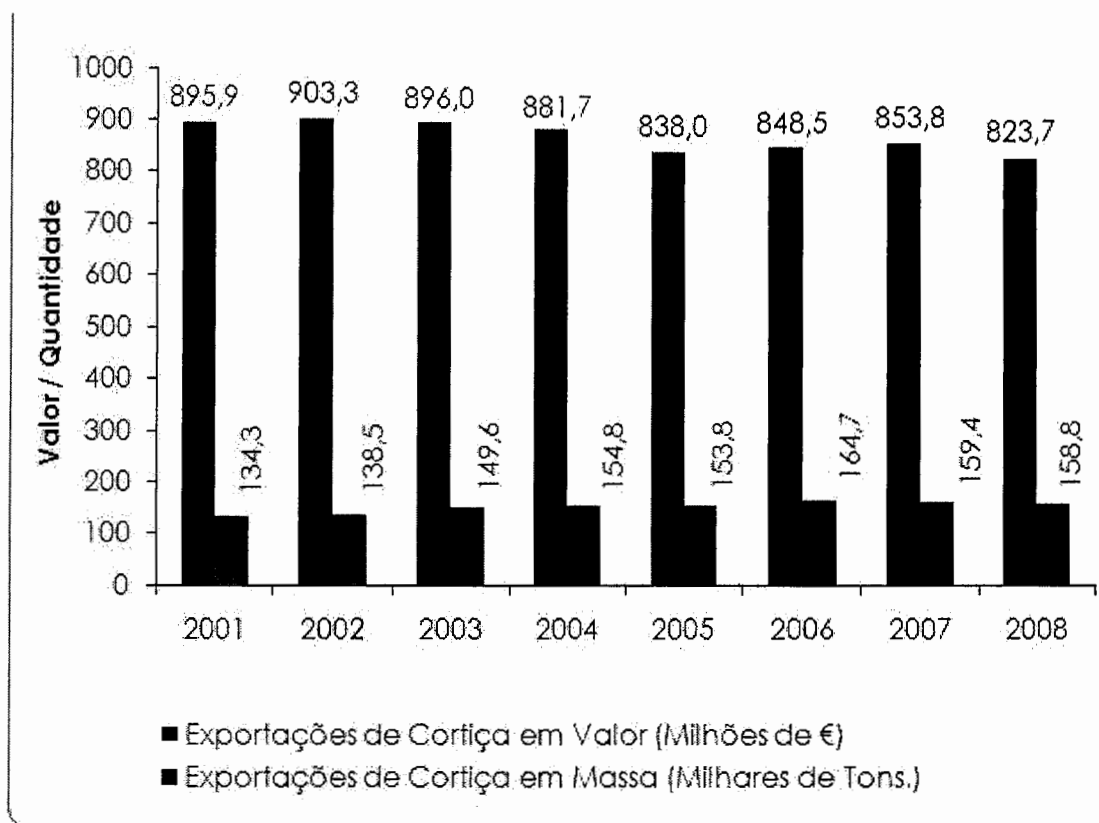
Mais de metade da produção mundial de cortiça – precisamente 52,5% - tem como origem Portugal.

A maior parte da cortiça transformada é exportada, sendo Portugal o maior exportador mundial de produtos de cortiça transformadora (segundo a APCOR, em 2005, as exportações portuguesas representaram cerca de 60% das exportações mundiais de cortiça).

No período 2000-2008, registou-se um crescimento das exportações portuguesas de cortiça em quantidade embora apresentando flutuações, no

entanto, em valor, registou-se uma diminuição. como revela o gráfico elaborado pela APCOR

Gráfico 11 – Exportações portuguesas de cortiça no período 2001/2008

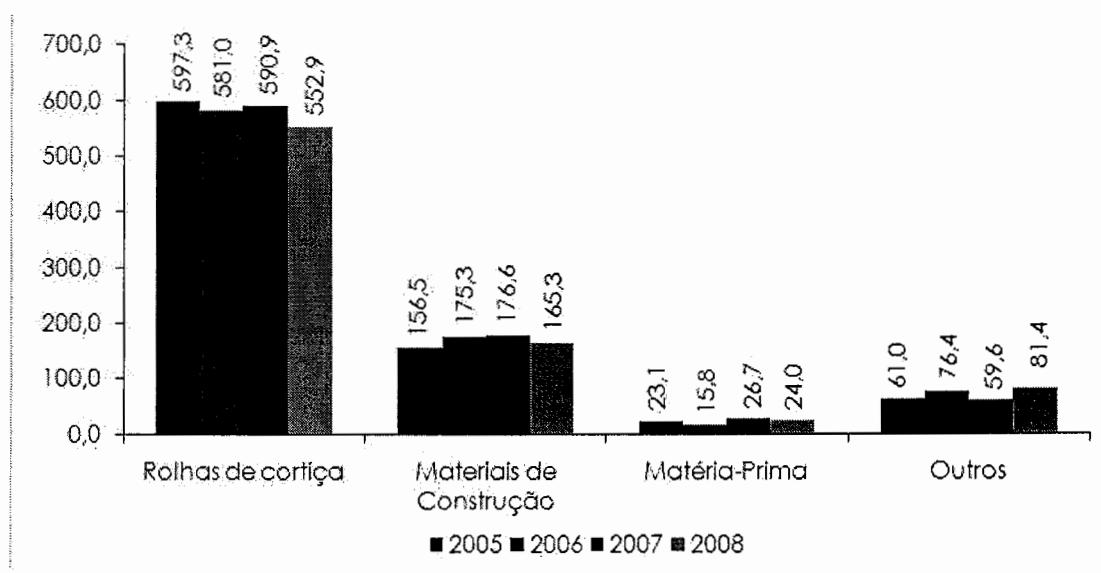


Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Em 2001, o valor de cada tonelada de cortiça exportada atingiu 6.670 euros enquanto, em 2008, já foi apenas de 5.287 euros, o que corresponde apenas a 77,8% do valor de 2001.

Por tipos de produtos, as exportações portuguesas repartiram-se da forma como consta do gráfico também elaborado pela APCOR.

Gráfico 12- Produtos de exportação portugueses – Milhões euros



Fonte: Instituto Nacional de Estatística (INE)

Portanto, neste sector apenas uma reduzida parte das exportações de cortiça é matéria -prima (em média, apenas 2,7% no período 2005-2008), sendo 97,3% produtos transformados (rolhas de cortiça, materiais de construção, e outros produtos), o que revela bem a estratégia seguida pelas empresas deste sector em apostarem fundamentalmente em produtos transformados de maior valor acrescentado.

6.9.2 A concentração do capital e o grupo económico dominante

Embora existam várias empresas importantes neste sector - Suberus (Vinocor Lda, Subercor Lda, e Subercentro, Lda); Alvaro Coelho & Irmãos (com 3 empresas); Jorge Pinto, SA (3 empresas); Socori Cortiças, SA; Alberto Costa Tavares (2 empresas); M.A. Silva, Relvas Champagne, SA; Pietec SA e Piedade SA, Cork Supply , SA; António Almeida, SA; Granotec, SA (2 empresas) e Juvenal F.S., SA – no entanto, o grupo económico dominante neste sector é o grupo Amorim.

Mas antes de analisar o grupo Amorim, interessa recordar algumas das suas características mais importantes.

A Corticeira Amorim, que desenvolve a sua atividade no sector é uma das empresas mais importantes do grupo, embora o grupo desenvolva atividades também em outros setores da atividade económica.

Embora o grupo Amorim tenha “nascido” no sector da cortiça, o certo é que depois diversificou as suas atividades para outros setores. De acordo com

informações disponíveis no seu “site” o grupo Amorim é constituído por uma “holding” – Amorim Investimentos e Participações - com participações importantes no capital da Corticeira Amorim, na Amorim Global Investors e em outras participações (Quinta Nova:vinho; ANI: exportações de cortiça; FINPRO:investimentos em infra-estruturas; Gierlings Velpo:veludos e imitações de peles; OSI: sistemas informáticos; Amorim Viagens: turismo; BEM: prestação de serviços a emigrantes). Para além disso, o grupo Amorim está também no imobiliário – Imobiliária Amorim – com atividades em Portugal e no Brasil, na banca (Banco Carregosa, Banco Único em Moçambique, BIC em Portugal e em Angola) e na energia (33% da Galp Energia detido pela Amorim Energia, em que possui 51% do capital sendo os restantes 49% de Isabel dos Santos filha do presidente de Angola e da Sonangol). Portanto, o grupo Amorim é um grupo extremamente diversificado com interesses importantes em vários setores da atividade económica.

A empresa-mãe do grupo é a Corticeira Amorim, através da qual o grupo tem uma posição dominante no sector da cortiça e obras da cortiça em Portugal.

Segundo a informação disponível no seu “site”, a Corticeira Amorim possui uma *“gestão integrada da cadeia de valor, desde a aquisição da matéria-prima, sua transformação e otimização de todos os subprodutos, produção de uma gama de produtos diversificada, presença direta nos principais mercados de consumo conhecendo os clientes finais, capaz de antecipar as tendências da procura (e de descobrir potencial para mais aplicações da cortiça), e de prestar um serviço de excelência”* e é a empresa *“líder incontestável”* detendo, a nível mundial, “a maior quota de mercado em todos os segmentos de produtos:

- Rolhas: **25%**
- Revestimentos: **65%**
- Aglomerados Compósitos: **55%**
- Isolamentos: **80%** “

Segundo a APCOR, em 2008, cerca de 90% da produção de produtos de cortiça foi exportada (declarações do secretário geral da APCOR), o que significa que, naquele ano, a produção nacional de produtos de cortiça deverá ter rondado 915 milhões de euros.

Neste mesmo ano, o volume de negócios da Corticeira Amorim foi, de acordo com o seu Relatório e Contas de 2008, de 584,8 milhões de euros, o que significa que 63,9% da produção nacional de produtos de cortiça coube ao grupo Amorim, portanto este grupo é claramente dominante no sector de cortiça em Portugal.

Esta posição de domínio ainda foi reforçada em 2009 pelo pedido de falência do grupo Suberus, proprietário de quatro empresas do sector corticeiro (Vinocor, Subercor, Subergal e Imosuber), portanto um grupo importante, que devido à crise que atingiu também fortemente as empresas deste sector, acabou por abrir falência.

Os dados relativos à exportação também confirmam a posição de domínio do

grupo Amorim.

Quadro 116 – A quota do grupo Amorim nas exportações portuguesas produtos de cortiça- 2007/2011

ANOS	EXPORTAÇÕES PRODUTOS DE CORTIÇA – Milhões €		
	PORTUGAL	Corticeira Amorim	% das exportações portuguesas de cortiça
2007	859,2	431,8	50,30%
2008	832,3	443,9	53,30%
2009	698,1	393,2	56,30%
2010	754,4	436,2	57,80%
2011		471,0	

FONTE: Estatísticas do Comércio Internacional . 2010 – INE; Relatório e Contas: 2007-2010 – Corticeira Amorim

Em 2007, cerca de 50,3% das exportações portuguesas de “cortiça e suas obras” foram feitas pelo grupo Amorim, e essa percentagem tem aumentando, representando, em 2010, 57,8% das exportações portuguesas destes produtos. Em 2011, apesar de não estarem ainda disponíveis as Estatísticas do Comercio Internacional referentes a este, é de prever que a quota de Corticeira Amorim nas exportações de cortiça e obras tenha aumentado até porque, como consta do seu Relatório e Contas de 2011, “o exercício de 2011 registou o melhor ano de sempre da CORTICEIRA AMORIM”. E isto apesar, segundo o relatório da APCOR, de existir “aproximadamente 800 empresas a operar no sector da cortiça em Portugal” .(2009).

Identificado o grupo com uma posição de domínio no sector, interessa analisar algumas das características desse grupo e da sua estratégia, o que é possível com base nos dados que se apresentam seguidamente.

Quadro 117- Estrutura das vendas do grupo Amorim por segmentos- 2006/2011

PRODUTOS	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2006 % Total	2011 % Total	Var. 2006/11
Matérias-primas	114,3	104,4	101,2	83	91	101	25,8%	20,4%	-11,6%
Rolhas	236,7	250,8	262,2	239,8	271,1	295,8	53,5%	59,8%	25,0%
Revestimentos	121,6	126,9	134	112,7	113,6	120,7	27,5%	24,4%	-0,7%
Aglomerados	0	82,2	77,7	64,6	79,5	84,8	0,0%	17,1%	
Isolantes	8,2	8,8	9,7	8,9	9,4	8,8	1,9%	1,8%	7,3%
SOMA	480,8	573,1	584,8	509	564,6	611,1			
Ajustamentos	-38,2	-119,3	-116,5	-93,9	-107,9	-116,1			
TOTAL	442,6	453,8	468,3	415,1	456,7	495,0	108,6%	123,5%	11,8%

FONTE: Relatórios e Contas - 2006-2011 - Corticeira Amorim

Em 2011, apenas 16,5% do volume de vendas do grupo Amorim tinha como origem as vendas de matérias-primas, quando em 2006 representava 23,8%, sendo os restantes 83,5% produtos acabados de cortiça de maior valor acrescentado. No entanto, mesmo aquele valor de venda de “matérias-primas” não é real, pois inclui as vendas a outros segmentos internos da empresa. A venda de “matéria-prima” a clientes exteriores à empresa foi,

por ex., em 2010, de apenas de 3,9 milhões de euros (0,9% das vendas totais deste ano) e, em 2011, somente, de 3,4 milhões euros (0,7% das vendas).

Uma outra característica do grupo Amorim é a elevada internacionalização da sua atividade.

Quadro 118- Vendas do grupo Amorim por mercados – 2005/2011

PAÍSES	2005 Milhões euros	2006 Milhões euros	2007 Milhões euros	2008 Milhões euros	2009 Milhões euros	2010 Milhões euros	2011 Milhões euros	2005 % Total	2011 % Total
PORTUGAL	35,0	32,9	21,9	24,4	21,2	20,5	24,0	8,2%	4,8%
U.E (s/ Portugal)	228,2	244,4	268,1	278,4	244,9	259,0	274,0	53,3%	55,4%
Resto da Europa	17,3	20,1	23,1	30,0	21,0	27,0	31,0	4,0%	6,3%
EUA	73,3	71,1	69,7	67,5	65,5	76,1	85,0	17,1%	17,2%
Resto da América	27,1	29,9	34,9	32,3	29,6	34,6	37,0	6,3%	7,5%
Australásia	35,9	33,7	25,6	26,0	24,9	30,9	34,0	8,4%	6,9%
África	11,0	10,3	10,3	8,4	6,8	7,6	8,0	2,6%	1,6%
Outros	0,2	0,2	0,2	1,3	1,2	1,0	2,0	0,0%	0,4%
TOTAL	428,0	442,6	453,8	468,3	415,1	456,7	495,0	100,0%	100,0%

FONTE: Relatórios e Contas : 2006-2010, Corticeira Amorim

Em 2005, apenas 8,2% das vendas do grupo eram feitas no mercado interno, sendo 91,8% dirigidas a mercados externos. Apesar desta elevadíssima internacionalização da sua atividade, traduzida no elevado volume das exportações, em 2011 a percentagem das vendas realizadas em mercados externos subiu para 95,2%, cabendo ao mercado interno apenas 4,8% das vendas realizadas pelo grupo. Portanto, a elevada internacionalização da sua atividade é uma característica importante da estratégia deste grupo. E recorde-se que mais de 99% das vendas da Corticeira Amorim são de produtos acabados, o que naturalmente também sucede a nível de exportações.

6.9.3 As “participações qualificadas” e a centralização do capital

Os dados seguintes mostram as entidades que controlam o grupo Amorim, e como esse controlo variou no período 2005-2010.

Quadro 119 – As “participações qualificadas” da Corticeira Amorim – 2005/2011

GRUPO	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS				
	2004	2008	2009	2010	2011
CORTICEIRA AMORIM	Amorim Capital, SGPS: 69,106%; Luxor -SGPS: 2,352%; Millennium BCP -FM: 4,099%; Portus Securities-Soc. Corre- tora,Lda (Brasil):.6,515%=> SOMA = 82,072% (4)	Amorim Capital, SGPS: 67,791%; Luxor -SGPS: 2,308%; Portus Securities-Soc. Corretora,Lda (Brasil):5,564%; Bestinver (Fundo espanhol detido a 100% pelo Grupo Acciona): 5,077%=> SOMA = 81,433% (4)	Amorim Capital, SGPS,SA: 67,79%; Amorim, SGPS: 2,308; Portus Securites , Soc. Corretora (Brasil): 5,564%; Bestinver Gestion (Fundo espanhol do Grupo Acciona): 5,348%; Commerzbank AG: 6,92%=> SOMA = 87,93% (5)	Amorim Capital, SGPS,SA: 76,557%; Amorim, SGPS: 2,308%;Invest mark Holding BV (70% do capital é detido por Américo Amorim):6%=> SOMA = 84,864% (2)	Amorim Capital, SGPS: 76,557%; Amorim, SGPS: 2,308%; Investmark holding BV(da Warranties em que 70% do capital é de Américo Amorim); 6% => (3) = 84,864%

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009 , 2010 e 2011

A família Amorim, através da sociedade gestora de participações sociais, Amorim Capital, SGPS, SA, que é detida pela Amorim – Investimentos e Participações, SGPS, SA detida, por sua vez, pela holding da família Amorim – Interfamília II, SGPS, SA - tem uma posição domínio total no capital da empresa corticeira, o que tem garantido a estabilidade da sua estrutura societária. No entanto, a nível dos restantes acionistas tem-se verificado uma certa instabilidade com saída e entrada de novos acionistas.

Os dados deste período também revelam uma elevada centralização do capital já que entre 2 e 4 acionistas controlam mais de 81% do capital da empresa. Em 2010 e 2011, é apenas a família Amorim.

6.9.4 O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” do grupo económico dominante

Os dados seguintes revelam a dimensão das “participações qualificadas” da Corticeira Amorim controlada por entidades estrangeiras.

Quadro 120- O capital estrangeiro nas “participações qualificadas” da Corticeira Amorim – Período do 2004/2010

GRUPOS ECONÓMICOS	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS DETIDAS POR CAPITAL ESTRANGEIRO			
	2004	2008	2009	2010 e 2011
CORTICEIRA AMORIM	Portus Securities-Soc. Corretora,Lda (Brasil):.6,515% => SOMA = 6,515% (1)	Portus Securities-Soc. Corretora,Lda (Brasil):5,564%; Bestinver (Fundo espanhol detido a 100% pelo Grupo Acciona): 5,077%=> SOMA = 10,641% (2)	Portus Securites , Soc. Corretora (Brasil): 5,564%; Bestinver Gestion (Fundo espanhol do Grupo Acciona): 5,348%; Commerzbank AG: 6,92%=> SOMA = 17,832% (3)	InvestmarkHoldings BV : apenas 30%, que é o capital que não pertence à família Amorim, de 6% = 1,8%=> SOMA = 1,8% (1)

FONTE: Relatórios e Contas : 2005, 2008, 2009 e 2010

O capital estrangeiro está presente nas “participações qualificadas” da Corticeira Amorim, tendo a sua participação diminuído, entre 2004 e 2011, de 6,5% detida apenas por um entidade para 1,8%.

6.9.5 Aspetos importantes e a estratégia adotadas pelo grupo dominante no sector da cortiça

A análise feita permitiu identificar não só o grupo dominante no sector, mas também as características mais importantes da sua estratégia.

Assim, pôde-se já concluir nomeadamente o seguinte:

1. O grupo dominante neste sector da atividade é o grupo Amorim, cujas exportações representaram 57,8% das exportações de cortiça em 2010 (e recorde-se que, segundo a APCOR, a associação das empresas do sector, as exportações representam 90% da produção), e cuja estratégia se caracteriza pela diversificação horizontal, mesmo uma estratégia de conglomerado pois, embora o sector de origem seja o corticeiro, desenvolve também atividades importantes em setores que nada tem ver com as suas origens, como sejam: banca, energia, imobiliário, vinhos, turismo, etc..
2. Um dos aspetos importante da estratégia da Corticeira Amorim é a aposta, não na venda de matéria-prima, mas sim de produtos transformados de muito maior valor acrescentado (a matéria prima representa, em 2011, menos de 1% das vendas totais do grupo).
3. O grupo Amorim tem também uma estratégia de clara internacionalização da sua atividade. A confirmar isso está o facto de, em 2011, 95,2% do volume total de negócios da Corticeira Amorim ter como destino os mercados externos, apenas 4,2% foram obtidos no mercado interno.
4. Na Corticeira Amorim verifica-se um elevada centralização de capital. A confirmar está o facto de que, em 2011, a família Amorim, através de várias empresas, controlava cerca de 84% do capital desta empresa.

6.10 O SUBSECTOR DA SAÚDE PRIVADA EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES

6.10.1 A dimensão do subsector de saúde privada em Portugal e os grupos dominantes

Do “site” do grupo José de Mello Saúde retiramos, em Setembro de 2010, a seguinte informação sobre o subsector da saúde privada em Portugal.

“Os principais grupos privados na área da saúde faturaram 694 milhões de euros em 2009. A procura de cuidados nos privados está a aumentar e a tendência deve manter-se. Uma das razões tem a ver com o facto de ser cada vez maior a população com seguros de saúde”.

E o Portal de Seguros, um “site” financiado pelas seguradoras, sobre o mesmo assunto acrescentava o seguinte.

“Em Portugal, os principais grupos privados de saúde a operar são: a Espírito Santo Saúde, HPP Saúde e a Mello Saúde que detêm 70% da quota de mercado. A Trofa Saúde e a AMI - Assistência Médica Integral são líderes de uma segunda linha de unidades independentes do foro bancário. Estes cinco grupos com 64 unidades, as quais incluem hospitais, clínicas, casa de repouso e laboratórios, já representam juntamente com outras unidades de saúde 5000 camas e 25% da capacidade cirúrgica nacional”.

E embora não correspondesse à verdade, a Associação Portuguesa de Hospitalização Privada (APHP), afirmava no mesmo portal que “ 40% dos cuidados de saúde já são prestados pelo privado. Estes asseguram um quarto dos internamentos, 5% das urgências e dispõem de 15 % das camas. O grande responsável por este crescimento do sector privado são os seguros de saúde, já que mais de 20% da população portuguesa já tem seguro de saúde, o que corresponde a mais de 2 milhões de pessoas”.

A repartição das unidades de saúde por grupos económicos era, na mesma data, a que se apresenta seguidamente.

ESPIRITO SANTO SAÚDE - 17 unidades. Das 17 unidades atuais, 13 são hospitais ou clínicas, duas são residências para idosos, uma é dedicada à radioterapia e outra mistura as valências de hospital com residências e cuidados continuados ou de reabilitação. O grupo tem cinco mil funcionários. Das 17 unidades, oito são no Norte e Centro e as restantes no Sul. Este grupo obteve, através de uma Parceria Público Privada, a gestão do Hospital de Loures que estará a funcionar em 2012.

JOSÉ DE MELLO SAÚDE - 15 unidades. Depois do Hospital da CUF, inaugurado em 1945 (hoje CUF Infante Santo), o grupo criou mais seis clínicas, hospitais e institutos com o mesmo nome, centrados na zona norte (um) e Lisboa (cinco). No Porto, é inaugurado este ano o Hospital do Porto,

com 150 camas. Tem sete unidades em Espanha, geridas em parceria com o grupo Quirón, com uma quota de 38%. Apesar de ter perdido a gestão do Hospital Amadora Sintra, a José Mello Saúde obteve a *“gestão do Hospital público de Braga, em regime de PPP, e espera obter a gestão do Hospital público de Vila Franca de Xira, também no mesmo regime, unidade com grande peso no tecido social da região”*.

HPP - Cinco unidades. O grupo Hospitais Privados de Portugal (HPP), pertencente à CGD, possui atualmente cinco unidades no País, no Porto, Sangalhos (Centro), Lisboa, Faro e Lagos. A atividade teve início em 2008, mas com a colaboração de mais de 2200 profissionais. Em breve, deverão abrir as novas unidades de Viseu (2011) e Faro (2011/2). O HPP gere, em sistema de Parceria Público Privada, o hospital de Cascais.

TROFA SAÚDE - 10 unidades. O grupo nortenho tem três hospitais maiores em Lisboa, Trofa e Matosinhos, além de três clínicas no Norte e uma na capital. Além disto, o grupo aposta na radiologia, residências seniores e apoio na incapacidade.

Sobre a situação do subsector da saúde privada em Portugal e perspetivas futuras podia-se ler no Relatório e Contas de 2009 do grupo Caixa o seguinte: *“Estima-se que o volume de negócios dos hospitais privados tenha ultrapassado os 700 milhões de euros em 2009 e atinjam os 1 200 milhões de euros nos próximos dois a três anos. Os hospitais privados têm, atualmente, 3 000 camas, devendo atingir as 5 000 com novas unidades de saúde, são já responsáveis pela realização de mais de 25% das cirurgias em Portugal e apresentam um peso crescente em todos os indicadores de produção clínica”*. (2009: 74)

Os dados apresentados permitem, a nosso ver, tirar três conclusões importantes, a saber: (a) Que o subsector de saúde privado em Portugal está a crescer rapidamente, e a transformar-se num negócio importante para os grupos económicos; (b) Que o negócio da saúde privado está a aumentar devido ao crescimento rápido dos seguros de saúde e do financiamento público; (c) Que este subsector, para poder continuar a expandir-se rapidamente, necessita de financiamento do Orçamento do Estado, já que a maioria da população não tem rendimentos suficientes para ter acesso à saúde privada, e que só é possível através de Parcerias Público Privadas (PPP) na área da saúde e da generalização do princípio de liberdade do utente poder escolher entre o sistema de saúde público e o sistema privado, mas ambos pagos pelo Orçamento do Estado.

6.10.2 A concentração no subsector da saúde privada, os grupos económicos dominantes e a centralização do capital

A saúde é já um negócio importante para os grupos económicos (o negócio do séc. XXI, como afirmava o grupo Mello no seu “site”) .

Os Relatórios e Contas dos grupos económicos que dominam o subsector da saúde privada em Portugal confirmam a crescente importância deste subsector

Assim, no Relatório e Contas de 2009 do grupo CGD refere-se que *“no âmbito da atividade da saúde, a Caixa Seguros e Saúde, SGPS, SA detém a HPP, SGPS, que agrega as participações do Grupo CGD na área hospitalar, bem como 100% da HPP International (Irland e Luxembourg) e da LCS – Linha de Cuidados de Saúde (Saúde24). Em 2009, a Caixa Seguros e Saúde, SGPS, SA passou a deter a totalidade do capital social dos HPP – Hospitais Privados de Portugal, SGPS, na sequência da reaqusição de 25% do capital desta sociedade ao Grupo USP Hospitais. Em simultâneo, a Caixa Seguros e Saúde, SGPS, SA alienou a participação de 10% do capital da USP Hospitais, deixando de deter qualquer participação neste Grupo”* (2009, 81). Recorde-se, no entanto que uma das condições constantes do “Memorando de entendimento “ do FMI-BCE-CE, assinados pelo PS, PSD e CDS, é a privatização das atividades não bancárias da CGD, o que inclui o segmento de saúde (Hospitais HPP) da Caixa.

No mesmo Relatório e Contas de 2009 deste grupo refere-se a complementaridade de dois negócios – seguros de saúde e serviços de saúde – declarando-se que é *“ de salientar, igualmente, o posicionamento da Caixa Seguros e Saúde no sector da saúde, detendo já uma presença significativa, não apenas na vertente financiadora (através da Multicare, cujo volume de prémios atingiu, em 2009, 167 milhões €), como líder de mercado nos seguros de saúde, mas igualmente na vertente prestadora e assistencial, através da HPP – Hospitais Privados de Portugal, SGPS e da LCS – Linha de Cuidados de Saúde”* (2009, 74). Portanto, não é por acaso, que o grupo Caixa associou dentro da mesma holding as áreas de seguros e de saúde.

No grupo Espírito Santo, segundo o seu relatório e contas, a holding da área saúde do grupo – ES Saúde, SGPS; SA – é controlada pelo ESFG (Espírito Santo Financial Group, SA), *“uma sociedade com sede no Luxemburgo, sendo a sociedade de participações dos interesses financeiros do Grupo Espírito Santo. A sociedade concentra os seus investimentos na Europa, e maioritariamente em Portugal, estando igualmente presente no Brasil, Angola e em numerosos outros pontos do globo. A sociedade, através das suas subsidiárias, dedica-se à prestação de uma vasta gama de serviços bancários, centrados no Banco Espírito Santo, de seguros, desenvolvidos pela Tranquilidade, e de cuidados de saúde”* Portanto, também neste grupo a área de saúde encontra-se associada com a área de seguros.

Como é referido no Relatório e Contas de 2009 da José de Mello Saúde, o *“grupo José de Mello é um grupo económico com uma estrutura acionista*

estável e de base nacional, sendo um dos maiores grupos empresariais portugueses. Com uma intervenção diversificada na economia, o posicionamento competitivo do Grupo José de Mello assenta em plataformas de negócios participadas pela José de Mello, SGPS: Brisa (Infra-estruturas), Cuf (Indústria Química), Efaced (Energia, Transportes e Logística, Energia e Serviços), José de Mello Imobiliária (Imobiliário), EDP (Energia) e José de Mello Saúde”

O grupo José de Mello Saúde tem também uma parceria estratégica com a Associação Nacional de Farmácias, o que reforço o seu peso no sector de saúde em Portugal.. Portanto, este grupo tem interesses importantes no subsector de saúde privada em Portugal.

Os dados seguintes, retirados dos respetivos relatórios e contas, mostram como se posicionam os quatro maiores grupos privados de saúde.

Quadro 121— Indicadores referentes aos quatro principais grupos privados a operar no subsector da saúde privada em Portugal

GRUPOS ECONÓMICOS	Volume Negócios Milhões €				Cirur- gias - Mil 2009- 2011	Diárias de interna- mento Mil 2009- 2010	Imagio- lógia Mil 2009- 2010	Atendi- mentos urgentes Mil 2009- 2010	Consul- tas Mil 2009- 2010	Partos Mil 2009- 2010	VN % da SOMA 2011
	2008	2009	2010	2011							
CGD - HPP – Hospitais Privados de Portugal, SGPS	63	143	161	187	25 (2011)	190 (2011)	357 (2011)	282 (2011)	594 (2011)		19,7%
ES Saúde (EFSG)	188	217	250	290	25	132		264	742	3,7	30,6%
José de Mello - Saúde	352	265	357	401	25,1-39	132-246		264-381	741- 1007	3,7-5,7	42,3%
Trofa Saúde	40	59	72	71							7,5%
SOMA	643	684	840	949							100,0%

FONTE: Relatórios e Contas – 2009, 2010 e 2011. Os dados de 2008 de José Mello Saúde incluem o Hospital Amadora Sintra, que deixou de ser gerido pelo grupo a partir desse ano, e os de 2009 incluem já 4 meses do Hospital de Braga; os dados de Trofa Saúde são os divulgados publicamente pelos seus dirigentes porque os Relatório e Contas não estão disponíveis, e em relação a 2010 teve-se que fazer uma estimativa com base na taxa de crescimento do subsector em 2010

Em 2011, o volume de negócios dos quatro maiores grupos privados a operar na área da saúde somou 949 milhões de euros, ou seja, mais 13% do que em 2010.

Como consta do “site” de José de Mello Saúde “O crescimento de quase 13% do volume de negócio dos quatro maiores grupos de saúde em 2011— José de Mello Saúde (JMS), Espírito Santo Saúde (ESS), HPP e Trofa —deveu-se, em grande medida à abertura de novas unidades. Os dados enviados ao Negócios pela APHP mostram que, em 2011, os hospitais e clínicas privadas realizaram mais de 3,8 milhões de consultas, um acréscimo de 18% face a 2010, e mais de 1,2 milhões de episódios de urgência (crescimento de 14% em comparação com o ano anterior). O indicador com maior expressão diz respeito aos exames. Os quatro grupos realizaram mais de 15 milhões de exames em 2011,0 que se deve ao facto de o Estado ter uma série de convenções com os privados para dar resposta à população. Porém, desde o final do ano passado que os hospitais

públicos têm ordens para esgotar toda a capacidade e só em último caso enviar os doentes para o privado. Esta disposição, bem como a redução dos preços pagos pelo Estado, vai “comprimir” as margens de lucro, admite o presidente da APHP.%. O grupo Mello, com onze unidades, foi o que mais faturou em 2011. Seguiu-se o Espírito Santo Saúde (ESS). Com um volume de negócios inferior estão o HPP Saúde e o grupo Trofa. As parcerias com o Estado têm contribuído também para a afirmação destes grupo

Em percentagem do volume de negócios total em 2011, cabia ao grupo CGD 19,7%, ao BES Saúde 30,6%, à José de Mello Saúde 42,3%, e ao grupo Trofa Saúde 7,5%. Com a privatização da área de saúde da CGD que o governo de Passos Coelho pretende realizar, e que o grupo BES já manifestou interesse em adquirir, verificar-se-á o reforço dos grupos económicos neste sector. O negócio da saúde está a ser cada vez mais importante para estes grupos, e fundamentalmente à custa de parcerias com o Estado, que lhes garante receitas certas, como afirma o próprio grupo José de Mello Saúde. Em 2012, José de Mello Saúde explorava, em regime de PPP, o Hospital Público de Braga e ganhou o concurso para o Hospital Pública de Vila Franca de Xira; o grupo Caixa explorava o Hospital Público de Cascais, e o BES Saúde o Hospital de Loures

6.10.3 Aspetos importantes das estratégias adotadas pelos grupos económicos dominantes em Portugal no subsector privado de saúde

A análise feita permite identificar alguns dos aspetos mais importantes das estratégias adotadas pelos mais importantes grupos económicos a operar no subsector de saúde privada, que são nomeadamente as seguintes:

1. Todos eles procuram tirar partido do crescimento do mercado dos seguros de saúde em Portugal (de acordo com dados divulgados pelas seguradoras mais de dois milhões de portugueses já têm seguros de saúde), tendo alguns desses grupos (casos do grupos Espírito Santo e Caixa) procurado rentabilizar as sinergias resultantes do facto de serem também importantes *players* vendedores de seguros de saúde, agrupando os dois setores sob o controlo duma mesma holding.
2. Estes grupos têm procurado também explorar o nicho de mercado constituído pelos subsistemas complementares de saúde como são a ADSE, o SMAS dos bancários, a quem têm vendido serviços de saúde e, no caso do SMAS, o grupo José Mello tem procurado obter a sua gestão através do controlo de 51% do seu capital.
3. Um outro segmento de mercado que tem atraído estes grupos

económicos, que constitui um objetivo importante da sua estratégia, é o financiado pelo Estado. O grupo Mello já teve a gestão do Hospital Amadora Sintra, tendo-a perdida no fim de 2008 porque o governo reconheceu que era impossível fazer um controlo eficaz da faturação apresentada por este grupo, no entanto e apesar disso obteve depois a construção e a gestão do hospital público de Braga em regime de PPP, onde tem tido problemas graves por incumprimento do contrato o que levou a entidade fiscalizadora a aplicar elevadas coimas; o grupo Caixa obteve a construção e a gestão do hospital público de Cascais em idêntico regime, o mesmo sucedendo com o grupo Espírito Santo Saúde em relação ao hospital público de Loures em idêntico regime, o que constitui para estes três grupos económicos uma importante forma de aumentar rapidamente o seu volume de negócios nesta área financiados pelo Orçamento do Estado, o que lhes dá elevada segurança.

4. Um dos objetivos mais importantes da estratégia dos grupos económicos nesta área é conseguir a introdução da liberdade de escolha por parte do utente entre o sistema público de saúde e o sistema privado de saúde, mas com financiamento público, pois seria uma medida que, embora muito cara para o Estado pois poderia levar à subutilização do sistema público e, à consequente destruição e encerramento de muitas unidades públicas de saúde, no entanto é uma medida importante para o crescimento rápido dos grupos económicos nesta área e para o seu domínio por privados. É previsível que as pressões nesse sentido se acentuem nos próximos anos.

6.11 O MERCADO DOS MEDICAMENTOS EM PORTUGAL E OS GRUPOS DOMINANTES

O mercado dos medicamentos em Portugal é importante, tendo as importações um peso muito grande, que tem aumentado nos últimos anos, como revela o quadro seguinte, construído com dados divulgados pela associação das empresas do sector, a APIFARMA.

Quadro 122- O mercado dos medicamentos em Portugal

ANOS	Mercado Total Milhões €	Importações Milhões €	% Importações /Mercado Total	Exportações Milhões €	Produção Milhões €
2005	4.164	1.646	39,5%	297	2.815
2006	4.359	1.636	37,5%	346	3.069
2007	4.508	1.883	41,8%	396	3.021
2008	4.684	2.015	43,0%	410	3.079
2009	4.728	2.194	46,4%	447	2.981

FONTE: Indústria Farmacêutica em números -2010-APIFARMA

Neste mercado, o principal cliente é o Serviço Nacional de Saúde, o que é revelado pelo quadro seguinte, que abrange apenas a venda de especialidades farmacêuticas abrangidas em regime ambulatorio (farmácias).

Quadro 123- Aquisição de medicamentos pelo SNS

ANOS	Mercado Total (Apenas ambulatorio) Milhões €	Mercado SNS Milhões €	% SNS /Mercado Total	Encargos SNS Milhões €
2005	3.105	2.117	68,2%	1.446
2006	3.162	2.133	67,5%	1.423
2007	3.288	2.164	65,8%	1.398
2008	3.353	2.235	66,7%	1.467
2009	3.341	2.282	68,3%	1.559

FONTE: Estatísticas do medicamento - 2009-Infarmed

Mais de dois terços (68,3% em 2009) do consumo de medicamentos em regime ambulatorio foi realizado pelo SNS.

As vendas de medicamentos em Portugal repartem-se da forma seguinte entre os grandes grupos farmacêuticos.

Quadro 124- As principais empresas farmacêuticas a operar em Portugal e respetivas quotas de mercado – 2009

EMPRESA	Propriedade	VENDAS Milhões euros	Quota de Mercado	VAB Milhões euros	Nº Traba- lhadores	Grupos estrangeiros Volume Negócios Milhões euros	Quota grupos estran- geiros
Alliance Healthcare	Multinacional Alliance Healthcare+ Jorge Mello+ANFarmacias	631,0	13,3%	41,3	423	631,0	13,3%
OCP-Portugal	Grupo alemão – Distribuidor	568,6	12,0%	36,9	280	568,6	12,0%
Udifar- Coop.Dist.Farmaceutica	Portugal-Distribuidor	493,2	10,4%	3,2	304		
Cooprofar-Coop. Prop. Farmácias	Portugal-Distribuidor	297,7	6,3%	7,1	160		
Laboratórios Phizer	Grupo americano	187,6	4,0%	55,7	334	187,6	4,0%
Merck Sharp & Dore	Grupo americano	185,0	3,9%	41,9	157	185,0	3,9%
Botelho & Rodrigues	Grupo português	179,8	3,8%	5,6	82		
Astrazeneca	Grupo britânico	179,0	3,8%	32,7	281	179,0	3,8%
Novartis Farma	Grupo suíço	173,8	3,7%	38,0	292	173,8	3,7%
Plural-Cooperativa farmaceutica	Portugal-distribuidor	173,5	3,7%	8,2	205		
Roche Farmacêutica	Grupo suíço	165,7	3,5%	31,1	170	165,7	3,5%
Sanofi-Aventis	Grupo francês	142,8	3,0%	31,0	312	142,8	3,0%
Abbott Laboratório	Grupo americano	139,3	2,9%	32,8	304	139,3	2,9%
Glaxosmithkline	Grupo americano	136,6	2,9%	27,1	205	136,6	2,9%
Bial Portela & Cº	Grupo Português	124,7	2,6%	41,8	247		
Servier Portugal	Grupo francês	94,0	2,0%	24,4	61	94,0	2,0%
Labestal-Lab. Almira	Grupo alemão	81,2	1,7%	36,8	391	81,2	1,7%
Lilly-Portugal	Grupo americano	78,6	1,7%	22,9	157	78,6	1,7%
Gilead Sciences	Grupo americano	75,7	1,6%	4,8	30	75,7	1,6%
Merck	Grupo alemão	73,9	1,6%	18,9	160	73,9	1,6%
Tecnimed	Grupo português- genericos	72,3	1,5%	20,0	166		
Generis	Grupo português	72,1	1,5%	32,0	217		
Laboratórios Delta	G.italiano Rottapharm	68,7	1,5%	20,8	174	68,7	1,5%
Unifarma -Gestão saúde	Portugal	64,2	1,4%	7,9	43		
Profarin-Distribuidora	Portugal	60,2	1,3%	3,4	25		
SOMA		4.519,2	95,6%	626,0	5.180	2.982	63,1%
MERCADO TOTAL	Portugal	4.727,9					

FONTE: Dados empresas: Revista "EXAME" -Especial -2010; Mercado Total:APIFARMA

As 25 empresas referidas detêm 95,6% das vendas de medicamentos em Portugal, no entanto 16 grupos estrangeiros controlam 63,1% do mercado, e dois destes – OCP e Udifar –, que são intermediários (comerciantes) detêm 25,3% de quota de mercado.

O grupo Alliance Healthcare, que detêm a maior quota de mercado (13,3%), como consta do seu "site", resulta de uma parceria Alliance Boots, Associação Nacional das Farmácias e José de Mello Participações II, SGPS, SA., em que, naturalmente, a Alliance Boots tem uma posição dominante. O grupo Alliance Boots é um grupo farmacêutico internacional (inglês) líder na distribuição de uma vasta gama de produtos e serviços de saúde e beleza, com um volume de negócios de 22,5 mil milhões de libras no ano que terminou em Março de 2010.

O custo do consumo “per-capita” de medicamentos em Portugal é extremamente elevado quando comparado com o de outros países europeus, como reconhece o próprio “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE-PS-PSD-CDS, de Maio de 2011 que fixou, por isso, como objetivo reduzir a despesa pública em medicamentos, em 2012, para 1,2% do PIB e, em 2013, para 1% do PIB, o que significa reduzir o consumo para cerca de metade, o que não deixa de ser lamentável que numa área tão sensível para a vida da população se fixe um objetivo tão drástico sem qualquer estudo sério e objetivo da realidade portuguesa. O problema é se isso não for conseguido através da redução de preços e de uma mais adequada prescrição, mas sim à custa da redução, em termos quantitativos e qualitativos, da assistência médica aos doentes e do acesso destes aos medicamentos que verdadeiramente necessitam.

6.12 O SECTOR DOS TRANSPORTES EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES

Para efeitos da investigação que pretendemos fazer o sector de transportes vai ser subdividido em apenas dois segmentos de mercado: (a) Transporte de passageiros ; (b) Transporte de mercadorias.

6.12.1 O sector de transporte em Portugal e a dimensão dos vários segmentos de mercado

O tráfego de passageiros em Portugal tem crescido, repartindo-se por modos de transporte da forma como se indica seguidamente.

Quadro 125- Tráfego de passageiros por modos de transporte

Unid: 10³

	2000		2001		2002		2003		2004	2005	2006	2007	2008	2009
	v.a	%	v.a	%	v.a	%	v.a	%	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a
. Ferrovia	299 892	19,57	305 442	21,01	305 792	22,14	332 778	24,17	342 051	355 099	362 159	377 776	388 368	383 120
. Rod. (tp.colect.)	1 138 945	74,31	1 061 025	72,99	991 226	71,76	962 439	69,91	(b)	(b)	(b)	(b)	(b)	(b)
. C. Eléctricos	23 195	1,51	21 415	1,47	20 197	1,46	19 723	1,43	18 175	18 063	18 742	18 752	18 552	19 281
. Troleicarros	3 270	0,21	3 292	0,23	3 629	0,26	3 866	0,28	3 701	(c)	3 119	3 135	2 802	2 292
. Marít. + Fluvial	47 219	3,08	42 166	2,90	40 497	2,93	37 089	2,69	35 265	33 691	32 741	32 405	33 043	32 545
. Aéreo	20 101	1,31	20 362	1,40	19 917	1,44	20 691	1,50	22 008	22 869	24 701	26 966	27 744	26 919
TOTAL	1 532 621	100,00	1 453 702	100,00	1 381 258	100,00	1 376 586	100,00	421 209	429 722	441 462	459 034	470 509	464 158

(a) - Rodoviário Interpessoal resultante da média dos últimos três anos

(b) - O RRE não realiza o ITRP desde 2004

(c) - Não há valores para os troleis-carros

Fonte: Estatísticas dos Transportes e Comunicações e Inquérito ao Transporte Rodoviário de Passageiros e de Mercadorias - INE

O transporte rodoviário (no quadro apenas consta o coletivo) é o modo de transporte dominante, embora se tenha verificado entre 2000 e 2003 (2003, é o ultimo ano em que existem dados disponíveis) uma tendência de diminuição, certamente compensado pelo transporte individual.

O modo de transporte ferroviário, que inclui também o metro, devido aos investimentos reduzidos realizados, tem crescido de uma forma muito lenta. Entre 2000 e 2009, o número de passageiros transportados passou de 299,8 milhões para 388,1 milhões, portanto em 9 anos aumentou apenas em 90 milhões de passageiros (+29,45%).

O quadro seguinte, construído com dados divulgados pelo Instituto de Mobilidade, dá uma informação agora dos segmentos de mercado de transporte de mercadorias repartindo, para isso, o tráfego interno de mercadorias por modos de transporte.

Quadro 126- Tráfego interno de mercadorias por modos de transporte

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a	v.a
1. T. TRANSP. (10³)										
. Ferrovia	8 069 (a)	8 138 (a)	8 478 (a)	7 811 (a)	8 499	8 699	8 789	9 654	9 700	8 443
. Rodovia	103 219 (b)	126 540 (b)	112 149 (b)	101 747 (b)	300 239 (b)	306 390	291 995	290 387	264 495	228 390
. Marítimo	10 031	10 169	9 898	10 415	10 494	13 020	13 480	14 800	14 005	13 257
TOTAL	121 319	144 846	130 522	119 973	319 233	328 709	314 264	314 840	288 201	250 090
2. T. KM (10⁶)										
. Ferrovia	1 872 (a)	1 834 (a)	1 939 (a)	1 773 (a)	1 931	2 131	2 127	2 312	2 331	2 009
. Rodovia	7 473	10 007	8 768	8 053	17 445	17 425	17 590	18 374	16 858	13 969
TOTAL	9 345	11 841	10 707	9 826	19 376	19 556	19 717	20 686	19 189	15 978

(a) Não foram recolhidos elementos do parque por conta própria

(b) Não foram recebidos elementos da Região Autónoma dos Açores

Fonte: Estatísticas dos Transportes e Comunicações e ITRM - INE

O modo de transporte dominante de mercadorias em Portugal é o rodoviário. Em 2000, a este modo de transporte coube 85% do transporte de mercadorias e, em 2009, 91,4% do total.

Entre 2000 e 2009, o transporte rodoviário de mercadorias aumentou 121,3%, o transporte ferroviário cresceu em apenas 4,6%, e o marítimo 32,1%.

A distorção em todo sistema de transportes nacionais de mercadorias agravou-se significativamente, já que o modo de transporte mais promovido foi o transporte rodoviário, que é um transporte mais caro, mais poluente, e gerador de dependências.

6.12.2 Os grupos mais importantes no sector de transportes em Portugal

Analizada a dimensão de cada um dos segmentos de mercado de transportes – passageiros e mercadorias – por modos de transporte, interessa agora identificar as maiores empresas deste sector. O quadro seguinte construído com dados quer dos relatórios e contas das empresas quer da revista EXAME (as 500 maiores empresas) permite ficar a conhecer quais são essas empresas.

Quadro 127– O grupos mais importantes no sector de transportes – 2009

EMPRESAS	Passageiros transportados Milhões	Passageiros quilómetros transportados Milhões	Mercadorias Toneladas Milhões	RECEITA Milhões euros	Quota Passageiros	Quota de Kms passageiros	Quota de receita
Transtêjo	28,3	178,2		25,6	2,6%	3,1%	0,6%
CP	131,3	3.766,00	4,9	318,2	12,3%	66,2%	7,6%
Metro	176,7	829,2		121,7	16,5%	14,6%	2,9%
Carris	558	240,4		129,7	52,1%	4,2%	3,1%
STCP	108,2	410,2		74,8	10,1%	7,2%	1,8%
Rodoviária do Tejo	15,9			34,1	1,5%		0,8%
Barraqueiro				322,5			7,7%
Luis Simões				176,3			4,2%
Patiner				90,6			2,2%
TAP				1.889,20			45,3%
VASP				212,1			5,1%
SATA Internacional				148,6			3,6%
CTT expresso				94,8			2,3%
Marmedsa Agência Marítima				94			2,3%
Patiner				90,5			2,2%
Mediterranean Shipping C ^a				74,8			1,8%
SDT				71,6			1,7%
Transinsular				70,8			1,7%
Gefco				67			1,6%
Portugália				63,6			1,5%
SOMA	1.018,40	5.424,00	4,90	4.170,50	100,0%	100,0%	100,0%

FONTE: Relatórios e Contas Transtejo, CP, ML, Carris, Metro Porto, STCP e Rodoviária do Tejo: 2009; restantes empresas revista EXAME

No segmento de transporte público de passageiros, as empresas públicas têm uma posição dominante, não sucedendo o mesmo no transporte de mercadorias onde a presença do transporte público é diminuta, limitando-se à CP com uma quota de mercado reduzida, dominando os privados.

Segundo o Plano Estratégico de Transportes 2011-2015, aprovado em Novembro de 2011, pelo XIX governo, a oferta das empresas públicas de transportes de passageiros - Carris, Metro de Lisboa, STCP, Metro do Porto e CP – foi, em 2010, de 27.117 milhões lugares.Km, enquanto a procura no mesmo ano atingiu apenas de 6.217 milhões passageiros.km, ou seja, o correspondente apenas a 22,9% da oferta. Estes dados mostram a elevada capacidade do transporte público que não está a ser utilizado, e as potencialidades e a necessidade de o fazer. No mesmo ano, e de acordo com o mesmo documento governamental, as indemnizações compensatórias pagas pelo Estado por lugar.km oferecido foi a penas de um cêntimo, e por passageiro.km de 3 cêntimos, portanto um valor manifestamente baixo, o que determinou elevados prejuízos para estas empresas, já que o preço cobrado por Km ou por passageiro, fixado pelo governo, é inferior ao seu custo, .

A nível do sector privado, o grupo mais importante é o grupo Barraqueiro, em que a Arriva, um grupo alemão, tem uma participação de 31,5% no seu

capital, sendo constituído por 39 empresas a operar nos segmentos de mercado do transporte de passageiros e de transporte de mercadorias. Entre as empresas do grupo estão a Rodoviária do Alentejo, a Eva Transportes, a Rodoviária de Lisboa, a Rodoviária do Tejo, a Translagos, a Transul, a Intergaliza, e a Barraqueiro Transportes, sendo também responsável pela gestão, em regime de concessão, da FERTAGUS –Transportes do Tejo e MTS-Metro Transportes do Sul e do Metro do Porto (Prometro, SA). Em 2010, as empresas deste grupo transportaram 116 milhões de passageiros (em 2006, tinham sido 123 milhões de passageiros). O volume de negócios do grupo Barraqueiro foi de 365,6 milhões de euros em 2010, repartidos da seguinte forma: (a) Passageiros – rodovia: 63,5%; Passageiros-ferrovia: 18,6%; Carga/Mercadorias: 17,9%.

O segundo grupo privado importante é o grupo Luís Simões, um grupo familiar, sendo controlado pela família Luís Simões, e operando fundamentalmente no sector de transporte de mercadorias, que é constituído por 12 empresas: LS - Luís Simões, SGPS; SA (Holding); Luís Simões Logística Integrada, SA; (Portugal); Luís Simões Logística Integrada, SA (Espanha); Reta- Serviços Técnicos e Rent-a-Cargo; Lusiseg - Mediadores de Seguros, Lda; LS - Gestão Empresarial e Imobiliária, SA; Patrimundus - Investimentos Imobiliários, SA; Solmoninhos - Consultoria, Gestão e Execução Imobiliária, Lda; DLS - Distribuição Luís Simões, SA; Transportes Reunidos, Lda; Socar - Equipamentos Transporte e Serviços Técnicos, SA.. Portanto, embora a atividade principal seja o transporte de mercadorias (logística), no entanto, este grupo também diversificou para o sector de imobiliário e de aluguer de viaturas e equipamentos. Em 2010, o volume de negócios deste grupo foi de 198,9 milhões de euros.

6.13 O SECTOR DA COMUNICAÇÃO SOCIAL EM PORTUGAL E OS GRUPOS ECONÓMICOS DOMINANTES

Os média têm nas sociedades atuais um papel fundamental nomeadamente para os grupos económicos quer na construção do seu “edifício de sentido”, ou seja, da imagem dos grupos económicos, quer na consolidação do seu poder e da sua influência (interno, a nível da opinião público e do poder político), quer ainda no aumento de valor dos seus ativos.

Como escreveu Fernando Correia, “ *a presença dominante dos grandes grupos nos média de maior influência fomenta e reproduz dentro de todo o campo mediático a lógica e os princípios mercantis que os inspiram, influenciando deste modo, generalizadamente, a definição das agendas, os critérios jornalísticos, os conteúdos e as formas de informação, a própria cultura profissional dos jornalistas*”. “*O grande poder económico só dentro de certos limites está disposto a que os seus jornais, as suas rádios e as suas televisões deem voz às pessoas e instituições, transmitam as opiniões e as informações e veiculem os comportamentos, os valores e as ideologias que não correspondam aos seus interesses particulares de classe*” (2000: 57) .

A este poder direto dos grandes grupos económicos, há ainda outro mais subtil mas não menos poderoso que passa pelo controlo da mais importante fonte de financiamento dos média atuais, que é a publicidade. Utilizando este poderoso instrumento eles acabam por condicionar poderosamente a agenda de informação diária dos media, assim como o acesso e escolha dos seus comentadores económicos, políticos, sociais, etc., embora seja de “bom-tom” introduzir, de vez em quando, um comentador que não alinhe com a opinião oficial dominante ou notícias que criticam o poder económico e político dominante, procurando assim criar a imagem de objetividade e imparcialidade junto da opinião pública. No entanto, essas “divergências” são “esmagadas” pela quantidade de comentadores e notícias que transmitem e defendem o poder económico e político dominante.

6.13.1 A situação dos média em Portugal antes do 25 de Abril e os grupos económicos dominantes

Nas vésperas do 25 de Abril de 1974, “*o domínio do capital financeiro (intimamente ligado ao industrial) sobre a principal imprensa era praticamente total. O BPI, de Jorge Brito, detinha o Século, o Século Ilustrado, a Vida Mundial, Modas e Bordados, o Jacto. A CGD era proprietária do Diário de Notícias, Mundo Desportivo, Vida Rural e uma grande parte do capital do Jornal de Notícias. O Banco Borges & Irmão controlava o Diário Popular, Jornal do Comércio o Record, e a Radiotelevisão. O BNU e o Banco Pinto e Sotto Mayor eram, na prática, os donos do Diário de Lisboa. O Banco Espírito Santo e Comercial de Lisboa e*

o Banco Borges & Irmão estavam entre os principais acionistas da “A Capital” (Fernando Correia, 2000: 67).

6.13.2 As alterações verificadas depois do 25 de Abril a nível da repartição dos média pelos grupos económicos e religiosos

Como consequência da situação existente antes do 25 de Abril, quando se dá a nacionalização da banca e dos seguros em Portugal quase toda a imprensa diária de expansão nacional passou para a posse do Estado.

De acordo com Elsa e Silva, que citava H. Sousa, “em 1994 ... apontava-se essencialmente para a existência de três grupos. A Impresa (ainda não com este nome), de Pinto de Balsemão, a Igreja Católica e a Lusomundo” (2004:

81), a que acrescentaríamos o grupo Estado, pois as privatizações neste sector ainda não tinham tido lugar.

Com os governos do PSD dirigidos por Cavaco Silva, realizaram-se as grandes privatizações no sector da imprensa em Portugal, são concedidos dois canais de televisão a grupos privados, e acaba-se com o financiamento da televisão pública através de uma taxa, criando-se assim a sua dependência em relação à publicidade obtida de grupos económicos, já que o financiamento público tem sido sempre insuficiente para cobrir a totalidade dos seus custos de funcionamento.

Assim, “os dois jornais nacionais mais importantes, privatizados no início de 1990, foram ambos vendidos à Lusomundo que H. Sousa apresenta como sendo um grupo conhecido pelas suas ligações ao governo. A liberalização do sector audiovisual, com atribuição de dois canais de televisão, acabou também por responder à mesma lógica, tendo um dos canais sido atribuído à Igreja Católica ... e outro a Pinto Balsemão, um histórico do PSD...” (Elsa Costa, 2004, 82). No entanto, o processo de concentração nos média continuou em Portugal (a Igreja Católica perdeu o controlo da TVI) verificando alterações importantes quer nos media controlados por cada grupo quer no controlo do capital de cada grupo como revelam os dados que a seguir se apresentam.

Quadro 128 – Repartição dos média pelos grupos económicos e religiosos

GRUPO	Órgãos de informação e outros meios que controla em 2003	Órgãos de informação e outros meios que controla em 2010
<p>PT MULTIMEDIA / LUSOMUNDO MEDIA</p> <p>A partir de Janeiro de 2008 passa a ter a designação de ZON MULTIMÉDIA</p>	<p>Jornal de Notícias, Diário de Notícias, 24 Horas, Tal & Qual, Jornal do Fundão, Açoriano Oriental, DN Funchal, Grande Reportagem, Volta ao Mundo, Evasões, Cinemania, Viver com Saúde, Viagens, Adolescentes, National Geographic, Play Station Participação na Lusa TSF</p> <p>Editorial Notícias, Oficina do Livro</p> <p>Principal proprietário de salas de cinema e quase monopólio na exibição e distribuição de filmes e vídeo, em aliança com a Warner, e com negócios também em Espanha</p> <p>TV Cabo, Premium, Gallery e participação em vários canais, como Sport TV e SIC Notícias</p> <p>Posições na internet (portal SAPO e outros serviços)</p> <p>Participação na distribuidora de publicações VASP</p> <p>Gráficas Naveprinter e Funchalense e negócios no Brasil, Moçambique e Espanha (cinemas).</p>	<p>ZON Multimédia ; ZON Televisão por Cabo, SGPS, S.A.; ZON TV Cabo Portugal, S.A. Lisboa</p> <p>ZON Conteúdos ; ZON TV Cabo Açoreana, S.A.; ZON TV Cabo Madeirense, S.A.; ZON Lusomundo Audiovisuais, S.A.; ZON Lusomundo Cinemas, S.A.; Luso- mundo Moçambique, Lda. ; Lusomundo Espanha, SL ; Grafilme - Sociedade Impressora de Legendas; Lusomundo Editores, Lda.</p> <p>Lusomundo - Sociedade de investimentos imobil - iários SGPS, SA ; Empracine - Empresa Promotora de Atividades Cinematográficas, Lda. ; TVTel - Telecomunicações, S.A.; Bragatel - Televisão por Cabo, S.A. ; Pluricanal Leiria - Televisão por Cabo, S.A. ; Pluricanal Santarém - Televisão por Cabo, S.A;</p> <p>Teliz Holding B.V. Amstelveen ; ZON Cinemas, SGPS S.A. ; Empresa de Recreios Artísticos, Lda. ; Distodo - Distribuição e Logística, Lda.; Lisboa TV - Informação e Multimédia, S.A. ;</p> <p>SGPICE - Sociedade de Gestão de Portais de Internet e Consultoria a Empresas ; Pluricanal Gondomar - Televisão por Cabo, S.A.; Expernet - Serviços Avançados de Telecomunicações Lda.; Gondomar Serviços de telecomunicação e consultoria ; Upstar Comunicações S.A. Vendas; Dreamia - Serviços de Televisão, S.A.; Dreamia Holding BV Amsterdão</p>
IMPRESA	<p>Expresso, Visão, Jornal de Letras, Blitz, Surf, Exame, Executive Digest, Exame Informática, Doze, Telenovelas, Caras, TV Mais, Casa Cláudia, Activa, Super Interessante, Turbo, Autoguia, Autosport/Volante</p> <p>Jornal da Região (imprensa gratuita), com edições em vários pontos do país (em parceria com a empresa belga Roularta); Participação na Lusa, SIC, SIC Notícias, Gold, Radical, Mulher, Internacional ; Internet (informação e outros serviços); Participação na distribuidora de publicações VASP; Gráfica Imprejornal</p> <p>Negócios em Espanha</p>	<p>SIC, Expresso; Visão, Telenovelas, Caras, TV Mais, Activa; FHM, Exame Informática, Exame, Caras Decoração, Visão Júnior, Casa Cláudia, Courier International, Blitz, Auto Sport, Volante, Visão, Vida e Viagens, Stuff, Arquitectura & Construção, Jornal de Letras, Surf Portugal</p>

MEDIA CAPITAL	<p>Lux, Lux Deco, Lux Woman, Super Maxim, PC World, Computer World, Briefing, Casas de Portugal, Revista de Vinhos</p> <p>TVI; grupo NBP (principal produtor de telenovelas); RETI (Rede de Emissores de Televisão Independente)</p> <p>Rádio Comercial, Rádio Clube Português, Cidade, Best Rock FM, Romântica, Nacional, Mix, Cotonete</p> <p>Internet (portal IOL, Portugal Diário, Mais Futebol, agênciafinanceira.com)</p> <p>Produção discográfica e de concertos</p> <p>Empresas de <i>outdoor</i> – publicidade externa</p>	<p>TVI (e o canal de notícias TVI24), o segundo maior grupo de rádios a nível nacional (onde se incluem a Rádio Comercial, o Rádio Clube Português, M80, Romântica FM, Cidade FM, Best Rock, e site de rádio online Cotonete) e a Media Capital Multimédia, cujo principal activo, o IOL, é o segundo maior portal nacional.</p> <p>O Grupo está também presente na produção de conteúdos para televisão, assegurada pela multinacional Plural Entertainment, a edição discográfica e realização de eventos musicais e culturais (Farol) e a distribuição de direitos cinematográficos (Castelo Lopes Multimédia)</p>
COFINA	<p>Record, Correio da Manhã, Jornal de Negócios, Máxima, Máxima Interiores, TV Guia, GQ, Vogue, AutoSport, Automotor, PC Guia, Rotas & Destinos, Semana Informática, Semana Médica, etc.</p> <p>Participação de 19% na Lusomundo Media</p> <p>Participação na TVTel Grande Porto (cabo)</p> <p>Participação na distribuidora VASP internet.</p>	<p>A empresa chave nesta área de negócio é a Cofina Media, S.G.P.S., S.A., detentora de títulos líderes dos respetivos segmentos.: Correio da Manhã, o "Record", os jornais gratuitos "Destak" e "Metro", a revista de informação "Sábado", "Jornal de Negócios", "Máxima", "TV Guia", "Flash!", "Vogue", "GQ", "Rotas e Destinos", "PC Guia" e "Automotor"</p>
IMPALA	<p>Maria, Ana, Nova Gente, TV 7 Dias, Mulher Moderna, Mulher Moderna Cozinha, Mulher Moderna Moda, VIP, Focus, Boa Forma, Crescer, 100% Jovem, Linhas % Pontos e outras (instabilidade de títulos)</p> <p>Negócios no Brasil e Espanha (net e edição de livros infanto-juvenis); Internet.</p>	
RECOLETOS	<p>Diário Económico, Semanário Económico</p> <p>Internet, Vários jornais em Espanha (Marca, participação no El Mundo, etc), nomeadamente no sector económico (Expansión, Actualidad Económica, com extensões à net e à TV)</p> <p>Cadeia de rádios ligados à Marca</p> <p>Jornais de economia na Argentina e no Chile</p>	
PRENSA IBERICA	<p>A Capital, O Comércio do Porto, Correio do Minho; Faro de Vigo e mais de uma dezena de outros jornais regionais (metropolitanos) em Espanha.</p>	

CONTROL- INVESTE / Oli- vedesportos	O Jogo Sport TV, em conjunto com a PT Publicidade nos estádios e direitos de transmissão desportivas	Jornal de Notícias ; Diário de Notícias ; O Jogo ;Diário Notícias Madeira ; Açoriano Oriental ;Jornal do Fundão ; Ocasão (anúncios); Notícias Sábado; Notícias Magazine Notícias TV; Revista ;Volta ao Mundo (Viagens); Evasões (Viagens e lazer); SportTV*, SportTV 1, SportTV 2 ; SportTV 3; sportTV HD; SportTV África; SportTV Golfe; TSF Sportinveste Multimédia; Benfica Multimedia*; Sporting Multimédia; Porto Multimédia; Naveprinter;gráfica Funchalense ;Notícias Direct ;VASP (Pontos de Venda); Porto SAD* ;Sporting SAD*,Braga SAD,Boavista SAD;Belenenses SAD; Cosmos; Global Viagens; Lusa; Portugal Telecom; Zon Multimédia
ESTADO	RTP 1 e 2, Internacional, África, canais regionais RDP – Antenas 1, 2 e 3, Internacional, África Lusa	
Sonaecon	Jornal Público	Jornal Público
Igreja Católica	R. Renascença, RFM, Mega FM Sete dezenas de rádios locais, e mais de 500 revistas e jornais locais e regionais	
Igreja Universal do Reino de Deus	Uma dezena de rádios locais	
Grupo LENA	Semanários "Jornal da Bairrada", Aveiro, Região de Leiria, Ribatejo, "O Eco", GrandePorto, Jornal do Centro, Diário das Beiras, Jornal do Algarve, rádio de Abrantes "Antena Livre"	Semanários "Jornal da Bairrada", Aveiro, Região de Leiria, Ribatejo, "O Eco", GrandePorto, Jornal do Centro, Diário das Beiras, Jornal do Algarve, rádio de Abrantes "Antena Livre"

FONTE: 2003: Levantamento feito por Fernando Correia; 2009: Relatório e Contas e "sites" e Lena, SGPS, Relatório e Contas 2010

Para completar a informação anterior interessa referir algumas factos verificados no período 2003-2010.

Em 26 de Agosto de 2005, a PT Multimédia vendeu a Lusomundo Serviços à Controlinvest de Joaquim de Oliveira por 173,8 milhões de euros. A Lusomundo Media detinha participações na Global Noticias - empresa que publica o Jornal de Notícias, Diário de Notícias, 24 Horas, Tal e Qual, Ocasão e outros jornais regionais - e na Rádio Notícias, que detém a emissora TSF, que desta forma passam para a empresa de Joaquim Oliveira Controlinveste.

No período 2003 e 2009, o controlo de alguns dos principais jornais diários e outros (Jornal de Notícias, Diário de Notícias, 24 Horas, Tal & Qual, Jornal do Fundão, Açoriano Oriental, DN Funchal, Grande Reportagem, Volta ao Mundo, Evasões, Cinemania, Viver com Saúde, Viagens, Adolescentes), passou do grupo PT Multimédia – Lusomundo para o grupo Controlinveste, SA.. Sucedeu o mesmo em relação a uma parcela do capital da Agência Lusa que passa também para a Croncontrolinveste. Em 28 de Janeiro de 2008,

a marca PT Multimédia é substituída pela Marca ZON Multimédia, como consequência do *spin off* do Grupo PT.

Os dados seguintes dão uma informação quantificada da dimensão do controlo exercido por cada um dos principais grupos sobre os média em Portugal, tomando como base de análise o seu volume de negócios e a sua receita de publicidade, mas só em relação àqueles que disponibilizam tal tipo de informação.

Quadro 129 – Volume de negócios dos principais grupos de média e a parcela de receitas referente à publicidade

GRUPOS	Volume Negócios - Milhões €			% Volume Negócios do TOTAL		Publicidade Milhões €			% Publicidade do Volume Negócios	
	2009	2010	2011	2009	2011	2009	2010	2011	2009	2011
Impresa	253	272	250	25,4%	27,7%	139	153	134	34,5%	42,4%
Media Capital	268	249	224	26,9%	24,9%	149	150	137	37,1%	43,6%
Cofina	134	136	127	13,4%	14,1%	53	55		13,1%	0,0%
Sonaecom/Público	30	30		3,0%	0,0%	13			3,3%	0,0%
RTP	306	309	300	30,7%	33,3%	49	50	44	12,1%	14,0%
Lena Comunicação	7	6		0,7%	0,0%				0,0%	0,0%
TOTAL	998	1002	900	100%	100%	403	407	315	100%	100%

FONTE : Relatórios e Contas 2009, 2010 e 2011 - Impresa, Media Capital, Cofina, Sonaecom, RTP e Lena,SGPS

Relativamente aos grupos que tornaram pública a informação, e tomando como critério de avaliação o volume de negócios de 2011, conclui-se que o mais importante é o grupo RTP com 33,3% do volume do conjunto dos 5 grupos seguindo-se o grupo Impresa com 27,7%, e depois Media Capital com 24,9% e, finalmente, o grupo Cofina com 14,1%. Os dados de 2011, que não inclui o jornal Público da Sonaecom por não existir informação disponível, embora a sua posição em 2011 não deva ter melhorado relativamente devido à crise que enfrentam os jornais. Em dimensão de audiência de televisão, no período de Jan/jun2012, o grupo Media Capital (TVI) teve 27,1% da audiência, o grupo IMPRESA (SIC): 25,9%, e o grupo RTP: 24,8%.

Outro aspeto de destacar é a extrema dependência destes grupos das receitas de publicidade. Em média, a receita de publicidade representou 40,6% do volume de negócios em 2009, 42,2% em 2010 e 35% em 2011. Mas existem grupos onde a dependência em relação às receitas de publicidade é muito superior, tendo mesmo aumentado a dependência entre 2009 e 2010. Assim, em relação ao grupo Imprensa a importância das receitas tendo como origem a publicidade aumentou, entre 2009 e 2011, correspondendo neste último ano, apesar da quebra verificada na publicidade, a 53,4% do volume de negócios da Impresa, a 61,1% da Média Capital, e a 14,7% da RTP:

É evidente que os principais média em Portugal estão dependentes, para sobreviverem das receitas de publicidade e, conseqüentemente, dos principais anunciantes, que são fundamentalmente os grupos económicos, pois são as entidades que têm orçamentos de publicidade mais elevados. Portanto, é expectável que sejam condicionados pelos grupos económicos pois, caso contrário, correm o risco de perder uma das suas principais fontes de receitas ou de ela ser desviada para os concorrentes. Apenas o grupo da RTP está menos dependente, mas mesmo assim está em parte condicionado pelas receitas de publicidade e pela lógica do seu funcionamento.

O peso da publicidade no grupo RTP é mais reduzido devido ao facto de que recebeu, em 2009, 119,3 milhões € de indemnizações compensatórias do Orçamento do Estado, e 117,9 milhões € de taxa de contribuição dos audiovisuais. Em 2010, as indemnizações compensatórias somaram 121,1 milhões € e a contribuição dos audiovisuais atingiu 109,6 milhões euros. No entanto, as receitas comerciais, nomeadamente de publicidade, são vitais para o seu equilíbrio-financeiro. Isto acaba por sujeitar o principal canal da RTP – a RTP1 – às regras da televisão privada como rapidamente se conclui dos critérios informativos e de programas que orientam aquele canal.

O XIX governo de Passos Coelho já anunciou a privatização do grupo RTP, o que poderá significar a entrega do serviço público de informação à gestão de um grupo privado, assim como a receita certa da contribuição audiovisual paga pelos portugueses.

6.13.3 Quem controla os grupos que dominam os media em Portugal e a centralização do capital neste sector no período 2003/2011

Um aspeto importante neste sector, até porque ele certamente condiciona a informação produzida e divulgada pelos média, é saber quem controla os principais grupos de média em Portugal no fim da 1ª década do Séc. XXI, e como esse controlo se alterou nos últimos anos. É o que se vai fazer seguidamente utilizando fundamentalmente dados divulgados nos Relatórios e Contas anuais assim como a informação disponível nos respetivos “sites”.

Quadro 130 – Pessoas singulares e coletivas que controlavam os principais grupos média em Portugal em 2003 e em 2010

GRUPO	Participações no capital em 2003	Participações no capital em 2010
PT MULTIMÉDIA LUSOMUNDO MEDIA Depois de Janeiro de 2008 ZON MULTIMÉDIA	Cerca de 60% do capital da PT Multimédia pertencia ao grupo Portugal Telecom, encontrando-se o restante capital distribuído pelo Banco Espírito Santo, Banco Totta & Açores, Colanay Investments Limited, e Banco Português de Investimento. Quanto à Lusomundo Media, era detida maioritariamente (74,97%) pela Lusomundo SPGS (que é pertença da PT Multimédia), e ainda em 19% pela Cofina e 5,93% pelo Fidelity (fundo britânico)	Caixa Geral de Depósitos, SA:10,93%;Kento Holding:10%; Banco BPI, SA : 7,76%; Cinveste, SGPS, SA : 2,82%;Telefónica, SA 5,46% ; Espírito Santo Irmãos, SGPS: 5,00%; Cofina, SGPS, SA: 5,0%; Joaquim Alves Ferreira de Oliveira 4,84%;Fundação José Berardo: 4,34%; RS Holding,SGPS:3,29%; Estêvão Neves,SGPS::2,94%; Banco Espírito Santo, SA: 2,25%;Grupo Visabeira, SGPS, SA: 2,15%;NorgeBank: 2,06%; Grupo SGC,SGPS:2,0%; ESAF - Espírito Santo FIM: 1,97% ; BES Vida - Companhia de Seguros, S. A. 1,85%; Crédit Suisse Group AG:1,83%; Metalgest - Sociedade de Gestão, SGPS, SA 1,29%; => SOMA: 77,78%
IMPRENSA	A maioria do capital deste grupo (50,7%) pertencia à Impreger, de Francisco Pinto Balsemão, detendo o BPI 14%. O BPI também detinha 26% da SIC. A Edipresse (Suíça) detinha 50% da Edimpresa, editora das revistas do grupo. A Globo tinha 15% da SIC. A PT Multimedia tinha 40% da SIC Notícias	Impreger - Sociedade Gestora de Participações Sociais, S.A.; 50,31%; Ongoing Strategy Investments, S.G.P.S, S.A. 22,89%; Grupo BPI 3,94%; Credit Suisse Group AG 3,95% ; Madre - SGPS, S.A. 4,14%=> SOMA:85,23%
MEDIA CAPITAL	Cerca de 39,3% do capital deste grupo pertencia à Vertix (Francisco Paes do Amaral e Nicholas Berggruen); 37,7% à HMTF (Hicks, Muse, Tate & Furst); 22,9% à Bavaria (cervejeira colombiana Bavaria/Santo Domingo, com extensões em Espanha). A HMTF (fundo de investimento com sede em Dallas, EUA) possuía mais de um milhar de estações de rádio e mais de três dezenas de canais locais de TV nos EUA e noutros países. Da equipa de conselheiros da empresa, principalmente no que se refere à sua expansão no estrangeiro, contam-se os ex-secretários de Estado Henry Kissinger e James Baker, George Bush (pai) e os ex-primeiro-ministros John Major (Inglaterra) e Brian Mulroney (Canadá). Cerca 11% da participação deste Fundo foi adquirida pelo poderoso grupo europeu dos média RTL em Outubro de 2004, de acordo com declarações de Francisco de Paes aos órgãos de comunicação social	Vertix SGPS, SA (grupo espanhol Prisa): 84,69%; Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra: 5,05%; Portkway West BV, com sede na Holanda controlada pela Courical Holding BV que é detida pela Partrouge, SGPS e Plurimédia SA, ambas de Miguel Pais Amaral detém 10% do capital da Media Capital. Na informação à CMVM Pais Amaral informou que a Vertix atribuiu ainda à PortQuay uma opção de compra correspondente a 19,69% do respetivo capital e direito de voto que pode ser exercido num prazo de 12meses., sendo por isso imputáveis a PortQuay 29,69% do capital e dos direitos de votos da Media Capital => SOMA:99,74%
CONTROL-INVESTE Olive-desportos	Joaquim Oliveira e António Oliveira	
Sonaecom	A Sonae SGPS detém 83% do capital social da empresa e os restantes 17% representam o capital disperso cotado na Euronext	Sonae SGPS:53,16%; Atlas Service Belgium:2,04%; BCP: 3,41%; Santander Asset Management: 2,02%; Sonaecom SGPS: 2,15% => SOMA(4): 80,75%

COFINA	Cerca de 21% do capital deste grupo pertencia à Cofihold SGPS (Cofina/Investec); 10,01% à Portuguese Smaller Companies Found; 11% à RTL: 11%, e 8,71% ao BPI.	Pedro Miguel Matos de Oliveira 4,81% Banco BPI, S.A. : 3,12%; Millennium BCP – Gestão de Fundos de Investimento, S.A.: 2,79%; Promendo - SGPS, S.A. : 8,78%; Domingos José Vieira de Matos 7,11% ; Paulo dos Santos Fernandes : 6,99%; Ana Rebelo Fernandes: 6,22%; UBS AG, Santander Asset Management – FII: 5,02%; CADERNO AZUL- SGPS, S.A. : 10,01%(CADERNO AZUL – SGPS , S.A. da qual o administrador João Manuel Matos Borges de Oliveira é administrador e acionista, titular de 50% do respetivo capital social). (10)
IMPALA	Jacques Rodrigues	
Grupo LENA	Lena Comunicações, SGPS (55%)	
RECOLE-TOS	Grupo espanhol Recoletos, cuja <i>maioria do capital pertencia ao grupo britânico Pearson (um dos gigantes europeus) proprietário do Finantial Times, The Economist, editora Penguin, etc.</i>	Grupo espanhol (1)
PRENSA IBERICA	Prensa Ibérica é um dos mais importantes grupos espanhóis de imprensa regional	Grupo espanhol (1)

FONTE: 2003: Levantamento feito por Fernando Correia; 2009: Relatório e Conta 2003 e 2010

Entre 2003 e 2010, verificaram-se alterações importantes nas estruturas societárias dos grupos média em Portugal, tendo grupos económicos de outros setores, fundamentalmente bancos e fundos de investimento, revelado uma grande atração pelo sector da comunicação pois adquiriram participações qualificadas importantes em várias empresas deste sector.

No grupo ZON Multimédia verificou-se, entre 2003 e 2010, uma alteração importante na sua estrutura societária, determinada pelo *spin off* registado na PT (a PT detinha, em 2003, 60% do seu capital) que fez surgir o grupo ZON tendo-se registado depois o reforço das posições dos grupos bancários (CGD, BPI, Espírito Santo), e entrada vários acionistas que passaram a deter participações qualificadas (Fundação Berardo, Visabeira, Matalgest de Joe Berardo, Ongoing, etc.) e, em 2010, a de vários grupos económicos estrangeiros (Kento Holding, Norge Bank).

Em 2010, três grupos de comunicação a operar em Portugal (Media Capital, Recoletos e Prensa Ibérica) eram controlados por grupos estrangeiros, e nos grupos ZON, Impresa, e Sonaecom a participação de grupos estrangeiros era importante.

A partir do fim de 2010, verificaram-se alterações importantes no sector dos media em Portugal que levaram ao reforço dos grupos económicos, nomeadamente estrangeiros.

Em 2011 e 2012, verificam-se alterações nas estruturas acionistas de alguns grupos media. Em 2012, as participações qualificadas, que representavam 73,06% da estrutura acionista do **grupo ZON** passaram a estar distribuídas da seguinte forma por 6 acionistas: Jadeium BV, de Isabel dos Santos, 18,8%; Kento Holding, de Isabel dos Santos, 10%; BPI:7,55%; Espírito Santos Irmãos, SGPS:5%; BES:4,98%; Joaquim de Oliveira: 4,84%;

Fundação José Berardo: 4,34%; METALGEST, de José Berardo, 1,5%; no **grupo IMPRESA** as participações qualificadas (83% do capital) repartiam-se por 5 acionistas da seguinte forma: Impregner, de Francisco Balsemão, 50,31%; Grupo Ongoing: 19,22% (em 2010, detinha 21,58%); Ongoing Strategy Investments: 1,3%; CTN, SA: 3,5%; Grupo BPI: 3,7%; Madre SGPS: 4,97%; no **grupo Media Capital** a estrutura acionista era a seguinte (apenas 3 acionistas) : Vertix SGPS, SA (grupo Espanhol Prisa): 84,69%; Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra (Espanha): 5,05%; PortQuay West I BV, de Paes Amaral, : 10%. Nos restantes não se registaram alterações.

Um aspeto que caracteriza as alterações verificadas nas estruturas societárias dos grupos de comunicação em Portugal no período 2003-2011 é que elas levaram ao reforço das posições dos grandes grupos económicos quer nacionais quer estrangeiros, tendo os media revelado uma grande atratividade para estes grupos, o que confirma a importância dada por eles na criação do seu “edifício de sentido”, no aumento do seu domínio sobre a economia e a sociedade e, em particular, sobre o poder político, pois os media constituem um importante instrumento de poder.

Efetivamente, poucas entidades controlam os grandes grupos media em Portugal (entre uma e seis entidades), o que revela uma grande centralização do capital neste sector; e, por outro lado, grupos estrangeiros têm uma posição dominante neste importante sector (Ex.:ZON, Media Capital, Recoletos, Prensa Iberica).

6.13.4 Aspetos importantes da situação dos media em Portugal e estratégias adotadas pelos diferentes grupos dominantes

A análise feita permite já identificar alguns aspetos importantes dos principais grupos média em Portugal assim como das estratégias adotadas, das quais destacam-se as seguintes:

1. A estratégia dos principais média em Portugal caracteriza-se por ser uma estratégia de diversificação horizontal em que procuram através quer da utilização de vários canais tecnológicos (imprensa de papel, rádio, televisão, internet) quer de publicações orientadas para os diversos públicos-alvo (revistas e jornais generalistas e temáticos) ter uma posição dominante em todos os segmentos do sector da comunicação.
2. Um outro aspeto importante que caracteriza a estratégia dos principais grupos que dominam o sector da comunicação é o facto da maioria deles estar muito dependente da publicidade paga principalmente pelos grandes grupos económicos, já que as

receitas de publicidade representam, em média, 42% das receitas totais dos grandes média, atingindo em dois deles entre 56% e 60% dos proveitos totais.

3. Mesmo o grupo do Estado – RTP- está dependente para o seu equilíbrio económico-financeiro também das receitas de publicidade, que atingiram em 2010 mais de 16% das suas receitas totais, o que determina que esteja também sujeito às regras do mercado.
4. Talvez menos dependente das receitas de publicidade deverão estar os media pertencentes a grupos religiosos (Igreja Católica, Igreja Universal do Reino de Deus), mas mesmos estes, como não disponibilizam dados, não se sabe qual é a dependência.
5. Dos oito grupos económicos dominantes no sector das comunicações, três são totalmente dominados pelo capital estrangeiro, registando-se também participações de capital estrangeiro importantes em mais três grupos económicos.
6. No período 2003-2012, verificaram-se alterações importantes nas estruturas societárias de alguns dos principais grupos de comunicação existentes, que levaram a um claro reforço neste sector das posições dos grupos económicos, nomeadamente estrangeiros, revelando-se um sector fortemente atrativo para os grandes grupos económicos.

7. OS RESULTADOS DE UM QUESTIONÁRIO REALIZADO AOS ÓRGÃOS DE GESTÃO E ÀS COMISSÕES DE TRABALHADORES DE GRUPOS ECONÓMICOS

Com o objetivo de conhecer como as administrações e as comissões de trabalhadores dos grupos económicos entendem o papel e os efeitos destes no crescimento económico e no desenvolvimento do país elaborou-se um pequeno questionário com apenas 6 questões abertas para as administrações e 5 questões também abertas para as comissões de trabalhadores que se inclui em anexo.

Estes questionários foram enviados aos órgãos de gestão e às comissões de trabalhadores de 14 grupos económicos de uma amostra selecionada constituída pelos seguintes: Portugal Telecom, EDP, GALP, Jerónimo Martins, Sonae, Cimpor, Mota-Engil, Corticeira Amorim, Europac, CGD, MillenniumBCP, BES, BPI, e Santander-Totta

A nível de grupos económicos, as reações foram diversas.

Alguns, embora confirmando a receção do questionário, não responderam apesar de várias insistências. Outros, como foi o caso da Mota-Engil, comunicaram que não podiam responder porque de *“acordo com orientações superiores não temos por hábito responder a questionários com estas temáticas, dado que as mesmas contêm matéria sensível e reservada”*.

Ainda outros limitaram-se a responder indicando “links”, como foi o caso da Sonae, e da Corticeira Amorim informando que as respostas eram as que estavam nesses “sites”.

O grupo EDP enviou duas intervenções do seu presidente que, segundo o grupo, respondiam às questões colocadas no inquérito.

O grupo GALP e Portugal Telecom foram aqueles que responderam diretamente ao inquérito e fizeram-no através de um extenso documento escrito. O grupo BES preferiu substituir a resposta escrita ao questionário por uma entrevista.

Em relação às comissões de trabalhadores, obtivemos respostas escritas de cinco, que foram as seguintes: Galp, Sonae distribuição, CGD, EDP e Portugal Telecom. Outras alegaram como justificação para não responder a complexidade das questões. Propusemos nesses casos, que a resposta escrita ao questionário fosse substituída por uma entrevista, no entanto, mesmo assim, não se conseguiu obter qualquer resposta.

Com base nas reações e nas respostas já obtidas é possível tirar algumas conclusões importantes.

O papel e a importância dos grupos económicos no crescimento e no desenvolvimento do país é uma matéria sensível em que os próprios grupos, na sua maioria, ou têm dificuldade em tratá-la e, nomeadamente, em revelar a sua posição no espaço público, ou não estão convencidos dos seus efeitos positivos, ou não estão motivados para apresentar os seus argumentos pois a maioria escusa-se em o fazer mesmo para um trabalho académico.

Para vários até é uma matéria reservada que não deve ter um tratamento no espaço público e mesmo num estudo académico. E dizem-nos claramente que não respondem. Para outros, como é o caso da EDP e da Sonae, o que têm de dizer sobre essa matéria consta da sua comunicação institucional.

No entanto, existem grupos que encaram esta matéria de uma forma bastante diferente. É o caso dos grupos GALP e da Portugal Telecom que responderam por escrito e do grupo BES que propôs a realização de uma entrevista por considerar as questões muito abertas.

Em relação às comissões de trabalhadores, embora tenhamos recebido respostas escritas de cinco, no entanto as outras revelaram ou dificuldades em responder, ou receio em fazê-lo ou então uma ausência de perceção dos efeitos da atuação do grupo no crescimento económico e no desenvolvimento do país, assim como do nível de integração no processo de globalização neoliberal dominante e das suas consequências. Pelo contrário, é já muito clara a perceção dos efeitos da gestão do grupo a nível dos direitos e interesses dos trabalhadores, embora isso apareça ainda desligado da internacionalização e integração do grupo no processo de globalização em curso.

Passemos agora ao relato dos principais aspetos das respostas obtidas.

a) Grupo Espírito Santo

As respostas ao questionário obtiveram-se através de uma entrevista, e as que consideramos mais importantes foram as seguintes.

De acordo com este grupo não cabe aos grupos económicos resolver os problemas do país. Isso da responsabilidade do governo. E nesse campo tem faltado ao longo dos anos uma estratégia clara.

Em relação à política de crédito da banca que promoveu a compra da habitação e do consumo em prejuízo da atividade produtiva, e um forte endividamento das famílias e também do país, a resposta foi que o BES, por ausência de uma estratégia geral para o país, foi obrigado também a entrar nesse “barco”, pois se o não fizesse não obteria os resultados alcançados pela concorrência e seria penalizado pelos acionistas. Para além disso, o crédito à habitação é um crédito com garantia real, enquanto no crédito às empresas o risco é muito mais elevado.

Para o responsável do grupo BES, a responsabilidade do grupo económico é fundamentalmente em relação aos seus acionistas, ou seja, a de “criar valor para os acionistas”. A valorização bolsista e, em particular, a valorização

dos ativos “*market-to-market*” imposta pelas regras internacionais de contabilidade, cria uma pressão muito grande, quase diária, sobre a gestão do grupo. E de uma forma muito particular no fim do ano, aquando do encerramento das contas, em que aquela valorização tem efeitos diretos nos resultados apresentados.

A estratégia do grupo é o de estar presente em todos os segmentos de mercado do sector financeiro com o objetivo de tirar partido de sinergias. Uma outra vertente importante da sua estratégia é a internacionalização assente no princípio de acompanhar as empresas portuguesas no estrangeiro, nomeadamente aquelas a que presta serviços em Portugal, sendo esse o principal critério de seleção dos países onde se instala (Angola, Venezuela, etc.).

A atividade internacional já é muito importante para o grupo BES tendo representado, em 2010, 40% dos resultados do grupo. É precisamente os resultados da atividade internacional que tem permitido ao grupo absorver, sem consequências negativas para os trabalhadores, a crise do mercado interno. É o caso recente do fecho de 36 balcões sem ter de despedir qualquer trabalhador.

A imagem que têm procurado criar do grupo é de “*experiência e sabedoria, e confiança*”, e os meios que utilizam para construir essa imagem é fundamentalmente através de atividade de mecenato. O facto de o grupo ter como base uma família, que está há muitos anos ligada à atividade bancária, e de deter no banco a maioria do capital, através da BESPARG, também contribui para criar essa imagem. Internamente, em relação aos trabalhadores, o facto do presidente do BES ser um membro dessa família acaba por transmitir estabilidade e confiança. Contribui também para isso o facto do presidente do grupo receber os representantes dos trabalhadores, de estar acessível a pedido de reuniões por parte dos trabalhadores, e de cerca de 10% dos lucros anuais do banco serem distribuídos pelos trabalhadores.

b) Grupo Galp

Da resposta escrita ao questionário que recebemos retiramos as partes que nos pareceram mais importantes relacionadas com a matéria da tese.

Assim de acordo com o grupo, “*sendo o investimento o motor do crescimento económico, o principal contributo, direto e indireto, resulta dos grandes investimentos que foram sendo realizados. Mas não só, pois os processos de organização administrativa e de formação, que ocorreram simultaneamente, foram determinantes no papel, hoje singular, desempenhado pelo grupo, competindo com os maiores operadores mundiais no mercado de bens transacionáveis mercado petrolífero internacional*”. E acrescenta: “*O contributo da Petrogal, e hoje da Galp Energia, resulta do seu papel na modernização e organização do seu aparelho produtivo de refinação, distribuição e comercialização de produtos petrolíferos (combustíveis e outros produtos químicos do petróleo)*”. E aponta

como exemplos a construção da Refinaria de Sines, a ampliação da refinaria do Porto, o que determina que *“para além do efeito industrializante, o país que ficava assim com uma indústria moderna ... constitui o berço dos grandes investimentos que se seguiram para tornar a indústria mais competitiva”*. *“No domínio logístico salienta-se como mais emblemático o investimento no Parque de Aveiras de Cima e o pipeline de ligação à refinaria de Sines, constituindo deste modo uma extensão desta refinaria à região centro do país”*. E mais recentemente *“o programa de reconversão das duas refinarias dirigido à produção de combustíveis de maior qualidade, nomeadamente gasóleo, em detrimento de produtos pesados como o fuelóleo. Este investimento, com um valor de aproximadamente 1,4 mil milhões de euros (cerca de 75% em Sines e 25% no Porto), é um dos maiores investimentos industriais jamais realizado em Portugal”*.

Outro aspeto importante do grupo é o contributo a nível das exportações (1900 milhões € em 2010), e a internacionalização da sua atividade (mais de 30% das vendas - 4500 milhões € em 2010 - foram efetuadas fora de Portugal, nomeadamente em Espanha), prevendo *“que a partir de 2020 mais de metade dos negócios do grupo, bem como dos seus resultados, sejam obtidos fora do território nacional”*.

Portanto, a principal conclusão que se tira da resposta do questionário é que o papel e a importância do grupo no crescimento económico e desenvolvimento dos países resulta fundamentalmente de ser um grupo que faz investimentos no país de elevada dimensão; de ter, por isso, *“um efeito industrializante”*; de dar um contributo importante para as exportações; e de ser um grupo com um crescente grau de internacionalização.

c) Grupo EDP

Este grupo respondeu ao questionário enviando a comunicação feita na assembleia de acionistas de 14 de Abril de 2011, pelo presidente do conselho de administração executivo e um documento do grupo, com a data de 20.7.2011, com o título *“A contribuição da EDP para uma estratégia energética sustentável”*. É desses documentos que retiramos as seguintes passagens que nos parecem importantes para compreender a importância e a estratégia deste grupo, segundo o entendimento da sua administração.

De acordo com aqueles documentos, a importância do grupo para o país começa pelo facto de que o VAB gerado pela EDP, em 2009, correspondeu a 2,5% do PIB, sendo *“o maior investidor português em Portugal e no mundo”*.

Segundo também o grupo, *“o processo de internacionalização e diversificação tem sido fundamental para o seu crescimento, não obstante Portugal continua a ser muito relevante para a EDP e vice-versa, sendo o mercado português uma plataforma e um benchmark de excelência para a EDP, sendo a EDP o principal investidor, e um dos motores e do desenvolvimento nacional”*. Entre 1997 e 2010, a EDP investiu em Portugal

cerca de 11 mil milhões de euros.

De acordo com os mesmos documentos, *“a estratégia da EDP passa por uma forte aposta em: (i) Energias renováveis maduras; (ii) Eficiência energética; (iii) Redes inteligentes; (iv) Mobilidade elétrica”*.

Cerca de 20% do EBITDA (*Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização*) de 2010 tem como origem a energia eólica. Um indicador do elevado grau de internacionalização do grupo é o facto de que, em 2010, cerca de 55% dos resultados operacionais tiveram origem fora de Portugal, tendo o investimento do grupo atingido 2,7 mil milhões de euros, também neste ano, sendo apenas 800 milhões de euros em Portugal.

d) Grupo Portugal Telecom

Da resposta escrita obtida ao questionário deste grupo retiram-se as seguintes partes com interesse para compreensão do papel e importância dos grupos segundo eles próprios.

Assim, sobre a importância e o contributo para o desenvolvimento do país: *“A PT, contribuiu com 2,17% para o PIB nacional; 2,44% do investimento a nível nacional; 59,4% do investimento no sector a nível nacional; 0,22% de empregabilidade a nível nacional; Investimos mais de 200 milhões de euros em I&D”. “A PT contribui para o crescimento da economia portuguesa na criação de postos de trabalho criados, tendo gerado nos últimos anos xxx postos de trabalho e criou programas de estágio. Mantém uma política de investimentos consistente, permitindo uma dinamização da indústria nacional”*

Em relação à introdução de novos produtos e serviços a resposta foi a seguinte: *“A PT lançou novas funcionalidades e ofertas comerciais, de forma a diferenciar significativamente a sua proposta de valor em todos os segmentos, aproveitando a convergência entre TV, PC e telemóvel. Em termos de serviços, a PT continua a disponibilizar ofertas convergentes, que incluem serviços de voz, fixo e móvel, e banda larga, também fixa e móvel, tanto para PCs como para smartphones, para distintos segmentos de clientes. A PT também desenvolveu ofertas convergentes para os clientes TMN, Sapo e Meo, entre os quais o Meo Mobile, que oferece 40 canais de TV e permite programação remota através do telemóvel, e o Music Box, um serviço com acesso ilimitado no telemóvel, PC e TV a um catálogo de mais de quatro milhões de músicas”*

Em relação à política de internacionalização da sua atividade, este grupo afirma que *“A PT irá continuar a ser um operador geograficamente diversificado, com o objetivo de oferecer aos seus acionistas um perfil com menos risco, reduzida dependência de apenas um mercado e um melhor perfil de crescimento. No Brasil, após a venda da Vivo e a parceria estratégica estabelecida com a Oi, que inclui a aquisição pela PT de uma posição de controlo na Oi, a PT pretende explorar mais o potencial de crescimento dos ativos da Oi, alavancando nos registos favoráveis*

demográficos do Brasil, perspectivas de crescimento económico e aumento do potencial de penetração de serviços de telecomunicações, em particular na banda larga fixa e móvel, na TV, e em alavancar na convergência fixo-móvel. Adicionalmente, a PT pretende também aumentar a sua exposição a mercados africanos de grande crescimento, retirando vantagem das parcerias que detêm, no seu portfolio de ativos existente e considerando seletivamente oportunidades de criação de valor. A PT irá continuar a promover a partilha das melhores práticas entre todos os seus ativos, com o objetivo de assegurar uma posição competitiva sustentável em todos os mercados, beneficiando da escala em termos de acesso a tecnologia e inovação”.

Em relação à imagem que pretende criar a resposta do grupo Portugal Telecom foi a seguinte: “A PT continuará a ser uma empresa orientada para o crescimento, com o objetivo de explorar ao máximo o potencial do seu portfolio de ativos, tirando vantagem das oportunidades futuras e existentes no mercado das telecomunicações, multimédia e serviços de TI. A PT pretende continuar a aproveitar as oportunidades de convergência, ao integrar serviços de dados e voz com novos e sofisticados serviços multimédia e de TI. Após a reestruturação do seu negócio em Portugal em segmentos de clientes, a PT irá continuar a concentrar o seu esforço no desenvolvimento fixo-móvel, produtos convergentes de TI-telecoms e multimédia e ofertas de serviços integrados, com o objetivo de adquirir novos clientes, aumentando o seu share-of-wallet, melhorando a fidelização e diminuindo os custos com retenção de clientes. A PT irá continuar a investir na inovação e na investigação e desenvolvimento com o objetivo de melhorar os seus serviços com novas e diferenciadoras funcionalidades, personalizáveis, com conteúdos feitos à medida para ir de encontro as necessidades do cliente. A PT irá continuar a alavancar nas suas parcerias com fornecedores de maneira a reduzir o time-to-market e a diferenciar, ainda mais, a sua proposta de valor para os seus clientes. A PT irá continuar a investir para desenvolver ainda mais plataformas e redes core mais eficientes, tanto na rede fixa como na rede móvel, com o objetivo de oferecer maior banda aos seus clientes e serviços cloud. Além disso, a PT irá continuar a pautar a sua estrutura de custos pelo aumento de produtividade e engenharia de processos de negócio”.

Finalmente em relação à pergunta sobre o investimento em I&D, a resposta do grupo Portugal Telecom foi a seguinte: “A Investigação & Desenvolvimento constitui um alicerce fundamental na atividade da PT, uma vez que é catalisador e impulsionador de inovação, contribuindo para o desenvolvimento de produtos e serviços capazes de criar impactos positivos junto dos seus stakeholders. Neste sentido, a PT mantém elevados níveis de investimento nesta área, sendo que, em 2010, o Capex (investimento em bens de capital) foi direcionado, principalmente, para o investimento na implementação de novas tecnologias e serviços, nomeadamente para a rede de fibra ótica, para o serviço de TV e para os investimentos em tecnologias 3G e 3,5G, que correspondeu a 21% das receitas operacionais”.

e) Comissão de trabalhadores do grupo CGD

Na resposta ao questionário a comissão de trabalhadores deste grupo considera que *"a internacionalização é fundamental, não só para o apoio às comunidades portuguesas, mas também no apoio e incentivo à exportação, fator cada vez mais determinante na economia do país"*.

Em relação ao impacto da internacionalização, segundo a comissão de trabalhadores *"até ao momento não houve lugar a qualquer redução da rede comercial nem diminuição do quadro de pessoal que, não raras vezes é diminuto"*. No entanto, *"a pressão sobre os trabalhadores com objetivos muitas vezes inatingíveis é muito grande, tal como o trabalho suplementar que raramente coincide com o que Efetivamente é feito, sendo apenas registado uma ínfima parte"*.

Finalmente, a comissão de trabalhadores considera que *"a imagem, interna e externa, do Grupo Caixa Geral de Depósitos é muito positiva e de uma maneira geral podemos dizer que globalmente os direitos dos trabalhadores são minimamente respeitados, embora o ênfase na competitividade, lucros, objetivos estejam cada vez mais na ordem do dia"*.

f) Comissão de trabalhadores do grupo Galp

Uma posição muito semelhante à anterior encontramos na resposta ao questionário da comissão de trabalhadores da Galp. Esta acrescenta mesmo mais um argumento para além do efeito dos investimentos de grande dimensão referidos pelo grupo, que é o seguinte: *"é um grupo determinante na economia portuguesa pela natureza dos produtos que comercializa e concomitantemente da extrema dependência deles pela economia em geral"*.

Em relação aos direitos dos trabalhadores, segundo a comissão de trabalhadores, *"assiste-se a uma regressão que acompanha a tendência da sociedade, onde o seu expoente máximo foi atingido na sequência da greve realizada no ano passado quando foram descontados abusivamente aos trabalhadores vários dias além dos correspondentes ao período de greve Efetivamente realizado"* e também *"mais uma vez a Petrogal/Galp acompanhou a tendência geral das empresas na redução de postos de trabalho através da polivalência funcional dos trabalhadores, do falso recurso a empresas prestadoras de serviço para suprir funções permanentes e por último pela integração de tecnológicos"*, tendo-se registado *"nos últimos dois anos uma acentuada quebra nos vencimentos dos trabalhadores por via de aumentos inferiores à inflação"*.

Apesar disso, a *"Comissão Central de Trabalhadores não considera que os processos de internacionalização da empresa tenham um efeito pernicioso sobre os salários e os direitos dos seus trabalhadores"* concluindo que *"regra geral, os trabalhadores da Petrogal têm uma imagem muito boa da empresa"*.

g) Coordenadora das comissões de trabalhadores do grupo EDP

Respondendo por escrito ao questionário, a Coordenadora das Comissões de trabalhadores do grupo EDP refere que *"No que diz respeito à área da produção de energia elétrica os investimentos internos mais significativos passaram por construção de centrais de ciclo combinado (gás), construção de novas centrais hídricas e reforços de potência em algumas já existentes e na energia eólica. Depois tem efetuado investimentos de menor volume monetário em centrais de cogeração e nas mini-hídricas. No estrangeiro para além da aposta em parques eólicos"*.

Em relação à criação de emprego e aos direitos dos trabalhadores da EDP, a Coordenadora afirma *"Efeitos positivos ao nível do emprego não foram nenhuns! Antes pelo contrário! Atualmente a edp poucos trabalhadores admite diretamente para os seus quadros. Foram criadas dentro do grupo edp empresas não subscritores do ACT (Acordo Coletivo de Trabalho), que contratam trabalhadores cedendo-os depois às outras empresas do grupo, com o único propósito de coartar direitos aos mesmos. Exemplo maior deste facto passa-se na Estudos e Consultoria com um número de trabalhadores a rondar os 700, com formação superior em diversas áreas, que são depois cedidos às diversas empresas do grupo, onde trabalham lado a lado e sob a mesma chefia, com trabalhadores ACT, só que sem os seus direitos"*. E acrescenta ainda: *"A edp tem vindo nos últimos anos a ter uma política de redução de postos de trabalho utilizando principalmente as antecipações à reforma, as pré-reformas e de forma mais reduzida as rescisões amigáveis. Tudo isto envolto na imagem de rejuvenescimento da empresa, ou seja, não assumindo nunca a questão da competitividade como motivo. O que não bate certo é que o rejuvenescimento pressupunha a entrada de novos trabalhadores. Ora tal desiderato não aconteceu. O trabalho, ou passa a ser efetuado pelos que ficam, ou em muitos casos, é dado a prestações de serviços externos ao universo das empresas edp. Em sede de negociação salarial são desvalorizados os resultados obtidos, lucros são sempre maioritariamente obtidos nos investimentos externos, no sentido de condicionar os aumentos dos salários dos trabalhadores. Aqui os acionistas levam a fatia de leão"*.

Finalmente em relação à imagem do grupo EDP, a Coordenadora das Comissões de Trabalhadores afirma que *"A imagem do grupo é ambígua. Um discurso interno que bastas vezes não se encaixa na realidade de todos conhecida. A procura de uma imagem externa que por vezes, quando comparada com o posicionamento interno em relação à mesma matéria é bem diferente, e podemos dizer que agride os trabalhadores, nomeadamente em matérias de âmbito social. Mesmo tendo em atenção o panorama que se nos apresenta a nível geral, podemos dizer que a edp já foi um bom lugar para trabalhar. De positivo o esforço que tem sido efetuado na procura de melhorar as questões ambientais e em alguns capítulos de segurança no trabalho. Podemos também dizer que a edp procura estar dentro, e em algumas matérias é até pioneira, das inovações que vão surgindo dentro do ramo onde se insere. Neste capítulo há a realçar o projeto INOVIGRID,*

projeto para redes inteligentes de distribuição de energia elétrica”.

h) Comissão de trabalhadores do grupo Portugal Telecom

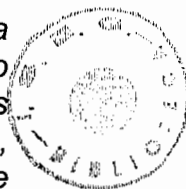
Da resposta escrita recebida desta Comissão de Trabalhadores em relação ao contributo do grupo para o desenvolvimento do país, extraímos a seguinte passagem: “A PT, através da internacionalização, da inovação (muito através do investimento em I&D através da PT Inovação sediada em Aveiro criada na continuidade do CET – Centro de Estudos de Telecomunicações - de Aveiro com mais de 50 anos que criou o 1º cartão de telemóvel pré-pago do mundo, o famoso “MIMO”), da capilaridade da sua rede de infra-estruturas no negócio fixo que cobre todo o território nacional, bem como, dos investimentos feitos quer na rede fixa (PTC) quer na móvel (TMN), no acesso à banda larga e à televisão na rede de cobre e recentemente na rede em construção de fibra óptica, tem desenvolvido o País e a própria economia nacional. Com o senão de 66% do capital social estar nas mãos dos acionistas estrangeiros o que impõe uma grande exportação da riqueza criada para além fronteiras quando a PT distribui dividendos. Isto sem esquecer que a generalidade dos grandes acionistas nacionais e internacionais não pagarem impostos devido a um enquadramento fiscal injusto e lesivo do interesse nacional. Todas as operações internacionais da PT são geridas através de uma empresa do Grupo sediada na Holanda (PT , BV) para que os dividendos e as mais-valias recebidas pela PT provenientes dos negócios internacionais (Brasil, primeiro VIVO e agora Oi, Marrocos, vendido em 2009, Angola, etc,...) não pagam 1 cêntimo de impostos em Portugal. Em relação aos postos de trabalho o panorama não é positivo face à importância e à grandeza do Grupo PT. Desde que foi criada já destruiu mais de 15.000 postos de trabalho efetivos através de saídas antecipadas (reformas antecipadas, pré-reformas e rescisões de contrato por mútuo acordo), criou empresas instrumentais onde não existe contratação coletiva. Só a PTC tem Acordo de Empresa. E aumentou de forma exponencial a precariedade. Só nos Call Center trabalham para a PT através das empresas de Trabalho Temporário mais de 6000 trabalhadores espalhados por edifícios descentralizados de Bragança a Beja passando pelo Funchal. Nas ações de venda do MEO (marca da televisão por subscrição da PTC) trabalham mais de 1000 angariadores pagos à peça. Vendes ganhas, não vendes não recebes. Atualmente todas as contratações são para empresas fora da PTC, para não terem o “chapéu” do AE da PTC. Criam falsos estágios remunerados, pagam a 500 euros, sem férias, sem subsídio de férias nem de Natal, trabalham 40 horas semanais, no mínimo, muitas vezes trabalham à noite, aos sábados, aos domingos e aos feriados literalmente de borla. Se forem muito bons ao fim de 1 ano de estágio, cerca de 40% a 50% são contratados a prazo durante 3 anos e depois só passam a efetivo, mas para a PT Prime, os que eles entendem nunca numa percentagem superior a 20% para manter a competição. Indicando-lhes muitas vezes o caminho de trabalharem para as empresas prestadoras e continuarem a ser precários. Um subterfúgio para terem trabalhadores 4 anos em período experimental. Em relação à introdução no mercado de novos serviços registamos as

seguintes alterações qualitativas e quantitativas nos serviços prestados e que ocorreram no Grupo PT nos últimos anos foram: O spin-off da PT Multimédia (separação deste ativo do Grupo PT por entrega das ações aos acionistas da PT gratuitamente) em Setembro de 2007, compromisso para ganhar a OPA lançada pela Sonaecom (criou uma concorrência forte no sector entre a PT e a PT Multimédia/TV CABO agora denominada ZON Multimédia/TV CABO. O lançamento do negocio da televisão por subscrição na PTC em Julho de 2007 e o grande lançamento comercial em Abril de 2008 (MEO IPTV) O lançamento do negócio da televisão por satélite em Abril de 2008 (MEO Satélite), para fazer concorrência à ZON (depois do Spin-off da PTM o seu presidente Zeinal Bava veio para a presidência da PT e trouxe uma corte de mais de 50 diretores da PTM para a PTC deixando esta sem quadros). Por sua vez a ZON que recrutou cerca de 40 diretores da PTC para a ZON Tudo isto passou-se durante as 48 horas dos dias 27 e 28 de Setembro de 2007”.

Em relação à questão “como as necessidades de competitividade se têm articulado com os direitos dos trabalhadores “ a resposta da Comissão de Trabalhadores foi a seguinte: “Através de uma cultura do quero, posso e mando, os interesses da famigerada competitividade espezinham as relações laborais. Cultivam a desvalorização dos salários mas criam “apoios assistencialistas, autentica caridade, como é a criação de apoios sociais (bolsas de estudo para os filhos dos trabalhadores com menores rendimentos), paliativos que são importantes, mas que servem acima de tudo para enfraquecer o poder reivindicativo dos trabalhadores, a distribuição equilibrada da riqueza produzida e tornar as relações laborais em caridadezinha. A atual Administração é notável na estratégia do dividir para reinar, defende e aprofunda a caridade para os “mais necessitados”, mas caracterizam-se por 3 adjetivos: Imagem, Propaganda e Tirania, com o expoente máximo no topo da pirâmide da PT. IMAGEM: culto da personalidade, cultura dos prémios relacionados com as funções, o melhor isto, o mais capaz daquilo, etc., como forma de distinção e diferenciação. Muitas das distinções atribuídas por teias de conveniências. Só em 2010 a PT recebeu mais de uma centena (100) prémios e distinções a nível nacional e internacional. PROPAGANDA: valorizar até à exaustão e muitas vezes de forma repetida continuamente, iniciativas sociais, ecológicas ou de negócio. Descontos para os desempregados, descontos para os velhinhos. Lançamento e relançamento de iniciativas para cobertura mediática (politicamente e socialmente corretas numa matriz capitalista e de exploração). TIRANIA: quem não é por mim é contra mim. Quem não faz o frete à Administração é inimigo. Uma gestão acima de tudo vingativa”.

Sobre os efeitos da internacionalização a resposta da Comissão de Trabalhadores é a seguinte: “A internacionalização tem tido algum sucesso. Para um País pequeno e assimétrico a internacionalização dá escala e trás ganhos associados. A PT consegue melhores condições a negociar com os fornecedores usando a dimensão que vem da internacionalização. A PT tem cerca de 15 milhões de clientes em Portugal (voz fixa e móvel, Internet fixa e móvel e televisão por subscrição), com os clientes das empresas em que a PT participa, o número de clientes sobe para 80 milhões. O objetivo do Presidente é 100 milhões de clientes. Cerca de 50% das receitas do Grupo PT já vem do exterior. A grande compensação é para os acionistas e para

os dirigentes de topo em remuneração acionista e prémios de gestão. Para os trabalhadores a mensagem é para contenção de custos, os custos do trabalho no Brasil ou em África são muito menores. Já foram feitas experiências na deslocalização de serviços, nomeadamente para a Índia, mas como correu mal acabaram esses projetos, no entanto com o nível de outsourcing que existe nas empresas do Grupo existem situações que esses prestadores, como é o caso da IBM em serviços da PT-SI (Sistemas de Informação) fazem a prestação de serviço fora de Portugal, nomeadamente na INDIA".



Finalmente, em relação à pergunta "qual é a imagem do grupo junto dos trabalhadores?", a resposta da Comissão de Trabalhadores foi a seguinte: "Em relação a imagem da PT, como um dos maiores Grupos Empresariais com sede em Portugal a imagem a nível interno e externo é boa. No entanto, face à dimensão, às disponibilidades, às receitas, aos resultados líquidos e aos impostos pagos em Portugal a balança é muito desequilibrada para os trabalhadores. O fator trabalho quando comparado com o fator capital tem uma relação proporcional muito desequilibrada com predominância para as graves injustiças sociais. A PT é um Grupo inovador que só pensa em ser competitivo para distribuir remuneração a acionistas. Veja-se o compromisso assumido com os acionistas até 2014, aumento anual dos dividendos entre 3.5% e 5%, estando previsto para 2012, referente ao exercício de 2011, cerca de 67,5 cêntimos por ação quando não sabem que resultado líquido vão apresentar no final do ano. Para cumprir este compromisso irresponsável, a Administração Zeinal Bava mantém um nível de endividamento preocupante com encargos muito comprometedores no médio prazo. Os serviços da dívida custam muitos milhões, ano após ano, mas a satisfação da gula insaciável dos grandes acionistas compromete o futuro da PT, os direitos dos trabalhadores e os seus postos de trabalho. Como atrás foi referido, mesmo com a internacionalização e receitas muito atraentes a nível global, os Fundos de Pensões tinham grandes buracos, e em Portugal, a PT atualmente só contrata trabalhadores em regime de precariedade e grande exploração. Os trabalhadores são contratados para trabalharem no negócio da PT Comunicações sob a proposta de contrato individual de trabalho para a PT PRIME para não se aplicar o AE da PTC, nomeadamente a duração do trabalho (PTC 35,5h semanais) que é de 40h. Na PT CONTACT, empresa da PT para a área dos call centers, existem 600 trabalhadores efetivos ou com contratos por tempo indeterminado e mais de 6000 trabalhador de CUT (Contrato de utilização temporária). Na PT-SI, PT-PRÓ e PT INOVAÇÃO a relação trabalhador da PT e trabalhador sem vínculo efetivo e de 1 para 10".

i) Comissão de trabalhadores do grupo Sonae-distribuição

Da resposta ao questionário recebida desta comissão, retiramos as seguintes passagens mais significativas: "o grupo Sonae destaca o facto de este grupo ser o maior empregador privado português com mais de 40 mil trabalhadores (em todo o grupo) dos quais cerca de 74% com vínculo permanente. No primeiro semestre de 2011 foram criados 1116 postos de

trabalho segundo dados da empresa (penso que neste ponto se referem também aos postos de trabalho criados noutros países no âmbito do processo de internacionalização). Devemos dizer também que os postos de trabalho que vão sendo criados são com contratos a termo e que, regra geral, não são renovados. São contratos em regime de part-time, na esmagadora maioria com uma carga horária inferior a 25 h. semanais para não dar a média diária de 5h, o que os obrigaria a pagar subsídio de alimentação por inteiro, e desta forma só pagam metade. De notar que começamos a detetar nos locais de trabalho muitos trabalhadores com contratos de apenas 10h semanais, distribuídas de forma variada (por vezes em 2 dias, outras vezes em 3 dias e até em 4) o que leva por vezes a não dar para a despesa da deslocação, especialmente nos concelhos do interior, onde por vezes as pessoas residem longe do local de trabalho, estamos a falar de trabalhadores que ganham cerca de 125€ mensais, e com todos efeitos ao nível motivacional (que motivação poderá ter um trabalhador a ganhar este salário, que sabe que, muito provavelmente, jamais passará a efetivo e que dificilmente conseguirá a sua independência económica?). Com frequência assistimos àquilo a que se chama uma adenda ao contrato individual, e que se traduz muito simplesmente em aumentar a carga horária de acordo com os interesses da empresa". E na resposta também se pode ler o seguinte: " Quanto à carreira profissional penso que aquela célebre frase de Belmiro de Azevedo da progressão na carreira em zig-zag, isto é, hoje estás a repor, amanhã podes estar na secção de peixaria a amanhar peixe ou até a cortar fiambre ou queijo na charcutaria, como podes estar numa caixa a registar artigos, diz bem daquilo que significa para a Sonae a carreira profissional para os seus trabalhadores".

Em relação aos efeitos nos direitos dos trabalhadores da internacionalização do grupo, a resposta é a seguinte: " Isso não se tem refletido em termos de empregos e salários nem em qualquer tipo de chantagem com os trabalhadores. É obvio que nos últimos anos o investimento que tem sido feito é sobretudo focado no objetivo estratégico da internacionalização do Grupo (veja-se a este propósito o projeto de abertura de hipermercados Continente em Angola), fruto de um notório esgotamento do mercado interno para novas aberturas , basta ver o reduzido número de aberturas que se tem verificado, especialmente de lojas com dimensão significativa. É certo também que tem havido uma aposta na diversificação de novos segmentos de negócio, mas são segmentos que tem um contributo diminuto na criação de emprego".

j) Algumas conclusões sobre as respostas obtidas aos questionários

As respostas obtidas permitem ficar com uma ideia como as duas partes – gestores dos grupos e representantes dos trabalhadores – vêem o papel, a importância e os efeitos do grupo em termos de crescimento da economia portuguesa e do desenvolvimento do país .

As respostas dos grupos económicos completam e confirmam já algumas

conclusões a que a investigação tinha chegado.

Assim, na óptica dos grupos económicos, a importância é grande devido aos elevados investimentos que realizam e, conseqüentemente, também o seu efeito industrializante, à importância do que produzem, ao contributo para o PIB e para as exportações do país, assim como a sua internacionalização.

Mas como referiu o representante do grupo BES, aos grupos económicos não lhes compete resolver os problemas do país, nem têm quaisquer responsabilidades nisso. Devem-se é preocupar com os interesses dos seus acionistas, ou seja, em "criar valor para os acionistas". Este é que o seu objetivo e o seu credo principal.

Na óptica dos trabalhadores desses grupos, o aspeto mais negativo prende-se com a crescente violação dos seus direitos, com a ausência de uma carreira profissional segura, com a redução dos seus salários reais, com o aumento da polivalência, etc., o que cria naturalmente uma situação de crescente insegurança. Apesar disso, na Galp e na CGD a comissão de trabalhadores considera que muitos trabalhadores têm uma imagem positiva da empresa. A situação na Sonae distribuição é diferente porque, segundo a comissão de trabalhadores, o que uma parte dos trabalhadores sente resulta *"especialmente pela (falsa) sensação de segurança e estabilidade que transmite. Há quem pense que o resto pode ir fechando portas, mas aqui isso não acontecerá porque as pessoas terão sempre de comer"*. Na EDP onde se verifica desrespeito dos direitos dos trabalhadores, segundo a Coordenadora das Comissões de Trabalhadores, *"podemos dizer que a EDP já foi um bom lugar para trabalhar"*. E no grupo Portugal Telecom apesar do atropelo aos direitos aos trabalhadores ser maior, no entanto, a Comissão de Trabalhadores considera que *"Em relação a imagem da PT, como um dos maiores Grupos Empresariais com sede em Portugal a imagem a nível interno e externo é boa"*

8. ALGUMAS CONCLUSÕES IMPORTANTES DA INVESTIGAÇÃO REALIZADA SOBRE OS GRUPOS ECONÓMICOS A OPERAR EM PORTUGAL

A investigação realizada aos principais grupos económicos com posições dominantes em cada um dos principais segmentos de mercado em Portugal permitiu não só quantificar o seu grau de domínio mas também identificar as estratégias mais importantes utilizadas por cada um deles para alcançar a posição que detém.

Assim, a primeira conclusão que se tira é o elevado domínio que os grupos económicos têm nos segmentos de mercado que operam. Apesar da limitação de dados disponíveis foi possível consolidar resultados obtidos e construir o quadro seguinte que dá uma ideia clara sobre a dimensão desse domínio.

Quadro 131- A dimensão do domínio dos grupos económicos nos segmentos de mercado onde operam – Dados 2009

Segmento de mercado de mercado	GRUPOS DOMINANTES	Quota do segmento de mercado
Bancário	CGD (25,3%); BCP(22,2%); BES(16,7%); Santander-Totta(10,5%); BPI(9,2%)	83,9%
Seguros	Fidelidade-Mundial e Império-Bonança da CGD; Ocidental e Ocidental Vida do BCP; BES seguros e BES Vida, Tranquilidade do BES ;BPI Vida, Allianz Portugal, Cosac do BPI	73,6%
Fundos de Pensões	CGD Pensões e Fidelidade-Mundial; Pensões Gere do BCP; ESAF do BES;BPI Pensões e BPI Vida	75,0%
Fundo Investimento Mobiliário	Caixagest; Millennium GFI; ESAF FIM; Santander A. Management	88,2%
Fundo Investimento Imobiliário	FUNDIMO-CGD; Interfundos e BCP GFI; Santander A. Management; BPI Gestão de Ativos	45,0%
Gestão Património	Caixagest (CGD); ESAF GP (BES); Santander A. Management, BPI Gestão de Ativos	64,5%
Comunicações -Serviço Telefone Fixo	PT (54,4%);Sonaecom(15%); Zon (18,6%)	88,0%
Comunicações-Serviço Telefone. Móvel	TMN (PT:44,1%); Vodafone (35,6%); Optimus(Sonae:20,3%)	100,0%
Comunicações-Serviço Acesso Internet	PT(46,8%); ZON (33%)	79,8%
Comunicações-Seviço TV	ZON (57,9%); PT (29,9%)	87,8%
Comunicações- Postais-Expresso	CTT	36,3%
Comunicações Postais n/ expresso	CTT	94,4%
Elettricidade - Produção	EDP (60%); REN (Tejo Energia+ Turbo Gás)	79,0%
Elettricidade-Distribuição	EDP	52,5%
Elettricidade-comercialização-MR	EDP	100,0%
Elettricidade-comercialização-ML	EDP(50%); Endessa (Espanha:22%); Iberdrola (Espanha: 21%)	92,0%
Gás	GALP (73%); EDP (27%)	100,0%
Combustíveis Venda a retalho	GALP (30%/35%)+BP(15%/20%)+Repsol (15%/20%)	60% a 75%

Cimento	CIMPOR (63,5%)+ SECIL (36,5%)	100,0%
Pasta de papel e papel	Pasta papel:Portucel-Soporcel:61,4%; ALTRI: 30%. Papel: Portucel-Soporcel:70%; Europac:12,2%	Pasta: 91,4%; Papel:82,2%
Construção e Obras públicas	Mota-Engil, Teixeira Duarte, Soares da Costa, ZAGOPE, SOMAGUE,MSF,EDIFER, Monteadriano e Lena Construções	20,0%
Distribuição	Sonae:24,8%; JM: 22,5%; Auchan:8,6%; LIDL:6,6%; Carrefour:6,4%; Corte Inglês: 2,2%; FNAC: 1,9%:	72,0%
Cortiça	90% da produção é exportada, e 57,8% das exportações são da Corticeira Amorim	57,8% das exportações
Medicamento	Alliance Healthcare (13,3%), OCP-Portugal (12%); Udifar(10,4%); Coopropar(6,3%), Phizer(4,6%)	46,6%
Saúde privada	Espírito Santo Saúde, Jorge Mello Saúde e HPP-Hospitais Privados de Saúde detêm 70% do mercado privado de saúde. Desta parcela, 42,5% pertence J.Mello Saúde, 29,2% ao ESS, e 19,2% aos HPP	70,0%
Comunicação social	Proveitos: RTP:32%; Impresa:28,1%; Media Capital: 25,1%; Cofina: 14,1%	99,3%

Como revelam os dados, a posição de domínio dos grupos económicos nos segmentos de mercado onde operam em Portugal, muitos deles estratégicos para o crescimento económico e desenvolvimento do país é, na maior parte dos casos, muito elevada podendo assim determinar não só a política nesse segmento (por ex. política de preços, política de investimentos, de inovação, etc.) mas também o próprio crescimento económico e desenvolvimento do país.

A segunda conclusão que se tira da investigação realizada é que os principais grupos a operar em Portugal, já estão profundamente integrados na globalização neoliberal capitalista o que é realizado ou por meio da aquisição de partes importantes do seu capital por grandes grupos económicos estrangeiros, ou por via da elevada internacionalização da sua atividade. Assim, em 2010, e só a nível de participações qualificadas, no grupo BCP 19,2% do capital era detido por entidades estrangeiras; no grupo BES 32,8%; no BPI, 70,1%; e o Santander-Totta era um grupo integralmente já estrangeiro. E tenha presente que estes quatro grupos privados controlavam, em 2009, cerca de 54,5% dos recursos financeiros de todos os segmentos de mercado (banca, seguros, SGFP, SII, SIM, SGP) do sector financeiro em Portugal.

Nos outros setores da atividade económica portuguesa a participação estrangeira nas empresas mais importantes é também significativa. Assim, em 2010, e só a nível de participações qualificadas, 27,8% do capital da PT era detido por entidades estrangeiras, embora as ações detidas por não-residentes atingisse 70% do total; na Vodafone: 100%; na ZON: 17,3%; na Sonae.com: 20%; na Cabovisão: 100%; na EDP:18,1%; na REN:5%; na GALP: 33,34%; na Cimpopor:54,8%; na Secil:45,1%; na Portucel Soporcel:2,05%; na Altri: 4,19%; na Europac: 100%; na Mota-Engil: 2,05%; na Zagope: 100%; na Somague: 100%; na Sonae Distribuição: 1,7%; na Jerónimo Martins: 10,01%; na Auchan: 100%; no LIDL: 100%; no Dia Portugal: 100%; no Corte Inglês: 100%; na FNAC Portugal: 100%; no sector fornecedor de bens de grande consumo (produtos alimentares e não alimentares), das 111 empresas que ocupam as três primeiras posições, em termos de quota (C3), nos diferentes segmentos de mercado, num conjunto de 38 segmentos de mercado analisados, apenas 22 (19,8% do total) são

empresas portuguesas. A nível de comunicação social os casos mais importantes são os grupos Recoletos (Diário Económico, Semanário Económico, etc.) e Prensa Ibérica (Comércio do Porto, Correio do Minho, etc.) totalmente controlados por capital estrangeiro (espanhol).

Em relação à internacionalização da atividade, outra forma de integração dos grupos económicos a operar em Portugal no processo atual de globalização capitalista, em 2008, 14,7% dos resultados brutos da CGD tinha como origem a sua atividade internacional; no BCP atingia 25% do crédito a clientes; nos BES, 23% do produto bancário e 39,7% dos resultados antes dos impostos; na PT, 49,6% do volume de negócios tinha como origem a atividade internacional; na EDP 36%; na GALP 21,3% do volume de negócios; na Cimpor atingia 74,4% do volume de negócios; na Secil, 36,3%; na Portucel Soporcel, 90%; na Altri, 97,4% também do volume de negócios; na INAPA, 94%; na Mota-Engil, 57,2%; na Teixeira Duarte, 57%; na Soares da Costa, 49,9%; na MSF, 59%; na Zagope, 82%; no Monte Adriano, 38,8%; na Lena, 7,8% do volume de negócios; no Jerónimo Martins, 51% do volume de negócios; e na Corticeira Amorim 95% do volume de negócios de 2008 tinha como origem o mercado externo.

A internacionalização destas e de outras empresas aumentou em 2009 e em 2010, como os dados constantes dos seus Relatórios e Contas destes anos, também referidos anteriormente, revelam. Por ex., o grupo Sonae, que até 2009 a atividade no estrangeiro tinha um peso muito reduzido, em 2010 já cerca de 25% do volume de vendas da Sonae distribuição teve como origem a atividade internacional e, em 2011, prevê entrar no mercado angolano em parceria com Isabel dos Santos (filha do presidente angolano).

A lógica de funcionamento inerente ao próprio processo de globalização acaba por dominar a atuação dos maiores grupos económicos em Portugal.

Quando a internacionalização da atividade dos grupos económicos é realizada através da internacionalização de uma parte da sua atividade, ela poderá determinar mesmo a deslocalização de atividades e funções para o estrangeiro, o que tem efeitos importantes sobre a economia e o desenvolvimento em Portugal.

De acordo com um inquérito realizado pelo INE a pedido da Comissão Europeia sobre o "sourcing internacional", cujos resultados foram divulgados em Janeiro de 2011, *"as empresas que deslocalizaram pelo menos uma das suas funções para fora do país evidenciaram, ao longo do período 2000-2008, uma tendência de redução do número de postos de trabalho, maioritariamente de baixa qualificação, potenciando o crescimento quer da produtividade aparente do trabalho quer dos custos com pessoal per capita. Relativamente às transações comerciais com o exterior, observou-se um decréscimo do peso detido pelas exportações como pelas importações no total do volume de negócios gerados por estas empresas"*.

O INE quantifica mesmo o impacto do "sourcing internacional". Assim em relação ao emprego, registou-se *"uma perda de postos de trabalho no grupo de empresas que realizaram sourcing internacional, particularmente notória no período 2003-2007 com uma redução anual de pessoas de 1,8%, em*

oposição a um crescimento médio anual de 2,5% registado no grupo de empresas sem sourcing internacional para o mesmo período”, que serviram de grupo de controlo. E “relativamente aos fluxos de comércio internacional de bens, é de registar o decréscimo do peso devido pelas exportações no volume de negócios gerado pelas empresas que realizaram Sourcing internacional, particularmente de 2006 para 2008. De 47,1% em 2000, as exportações passaram a representar 41,7% do volume de negócios em 2008. Já no que respeita às empresas que não deslocaram funções para o mercado externo, a proporção das exportações na riqueza gerada foi crescente ao longo dos três anos de análise atingindo os 54,6% no ano de 2008, mais 12,8 p.p. do que o valor observado no mesmo ano nas empresas que realizaram sourcing internacional”.

Esta crescente integração dos grupos económicos que operam em Portugal em grupos económicos transNacionais e no processo de globalização neoliberal capitalista determina inevitavelmente que quer a sua lógica de funcionamento quer os seus objetivos estejam cada vez mais alinhados e submetidos à lógica e aos objetivos da globalização capitalista e dos principais atores e beneficiários dela, que são os grandes grupos económicos transnacionais, e cada vez menos sujeitos a objetivos de crescimento e desenvolvimento nacional.

A terceira conclusão importante, é que os grupos económicos a operar em Portugal, embora submetidos à lógica e aos objetivos da globalização neoliberal capitalista, adotaram estratégias que podem variar de segmento de mercado para segmento de mercado, e dentro do mesmo segmento de mercado, podem variar de grupo para grupo económico.

Assim, no sector financeiro que abrange vários segmentos (banca, seguros, Fundo de Pensões, Fundos de Investimento Mobiliário e Imobiliário, e Gestão de Património), a estratégia mais comum é a estratégia de diversificação horizontal, ou seja, procuram estar presentes em todos os segmentos do sector financeiro e alcançar, se for possível; uma posição de domínio em cada um deles. Como isso não é possível para todos, cada um procura alcançar uma posição importante em cada segmento de mercado, com o objetivo não só de controlar o maior volume de meios financeiros mas também de aproveitar sinergias (por ex., banca/seguros).

No sector da energia, coexistem estratégias de integração vertical (da produção à comercialização a retalho, como é o caso da EDP e GALP) com estratégias de ter uma posição dominante ou, pelo menos, importante numa ou várias fases do processo.

No sector das telecomunicações os principais grupos (PT, ZON, Sonaecom, Vodafone) seguem uma estratégia de diversificação horizontal, pois procuram estender a sua atividade a todos os segmentos de mercado das telecomunicações, e alcançar posições de domínio, ou pelo menos importantes, na rede fixa, na rede móvel, na internet, etc..

No sector da distribuição coexistem estratégias de obtenção de posições dominantes no segmento de mercado alimentar e não alimentar (Sonae), com estratégias de estar apenas no segmento do mercado alimentar (ex.

Jerónimo Martins, LIDL, DIA) ou no segmento de mercado não alimentar (FNAC, Corte Inglês).

No sector de pasta de papel e de papel coexistem estratégias de integração vertical desde a gestão da floresta até comercialização do papel (Portucel-Soporcel), passando por estratégias de ter uma posição importante em várias fases do processo (ex. ALTRI, gestão da floresta e produção de pasta de papel), até estratégias de estar apenas na fase final (INAPA, apenas comercializa papel).

No sector da construção coexistem estratégias de concentração da atividade apenas no “*core business*” e nas atividades afins (por ex. Mota-Engil), com estratégias de conglomerado onde o grupo está presente também em atividades que nada têm a ver com a atividade principal e afins do grupo (Mota Soares que, para além da construção, está também na venda de automóveis e combustíveis; grupo Lena está também no sector de informação).

No sector da cortiça, a Corticeira Amorim do grupo Amorim, que domina o sector da cortiça, adotou uma estratégia de integração vertical, reduzindo a exportação de matéria-prima, e procurando ir até à produção acabada de maior valor acrescentado e exportando principalmente esta, embora o grupo tenha adotado um estratégia de conglomerado, estando em diversos setores (energia, banca, imobiliário) que nada têm a ver com o sector corticeiro.

No sector da saúde privada, os três grupos dominantes – Espírito Santo Saúde, HPP Saúde, e Mello Saúde – adotaram uma estratégia de concentração no seu “*core business*”, possuindo “64 unidades, as quais incluem hospitais, clínicas, casas de repouso e laboratórios”, a qual foi também potenciada pela área seguradora, através do desenvolvimento de seguros de saúde (sinergias), a que juntaram Parcerias Públicos Privadas com o Estado, que inclui já os hospitais públicos de Loures, Cascais, Braga e Vila Franca de Xira.

No sector dos medicamentos, cuja produção é fundamentalmente controlada por grupos estrangeiros, embora existam alguns (poucos) grupos nacionais de menor dimensão (ex. Bial, Generis), no entanto, a nível de distribuição a estratégia de cooperativas de farmácias (Alliance Healthcare conjuntamente com a Associação Nacional de Farmácias, a Udifar, e a Coopfar) tem permitido a estas controlar quotas importantes de mercado.

No sector de transportes, o transporte coletivo de passageiros é dominado por empresas públicas, e a nível de mercadorias o transporte rodoviário é o transporte dominante, cabendo a empresas privadas a quase totalidade do mercado. A estratégia adotada é a concentração no “*core business*”.

Finalmente, no sector dos média, a estratégia adotada pelos diferentes grupos é principalmente a diversificação horizontal, em que procuram ter uma posição dominante em vários segmentos de mercado do sector de comunicação (RTP: rádio e televisão; Imprensa: imprensa e televisão; etc.).

CAPITULO III – O DOMÍNIO GLOBAL DA ECONOMIA E DA SOCIEDADE PORTUGUESA PELOS GRUPOS ECONÓMICOS E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Este capítulo está subdividido dos pontos. No primeiro, procura-se completar as conclusões anteriores da investigação realizada, enquanto o segundo contém a resposta à questão que constituiu o objetivo da investigação.

1. O domínio global da economia e da sociedade portuguesa

A investigação do grau de domínio da economia e da sociedade portuguesa pelos grupos económicos não ficaria completa se a análise se limitasse ao estudo (isolado) de cada grupo económico no segmento em que opera, como foi feito no capítulo anterior, ignorando a suas múltiplas interligações pois estas também sustentam e reforçam a sua posição dominante.

Existem cruzamentos importantes entre os vários grupos económicos, assim como entre eles e pessoas singulares, que interessa investigar para que se possa ficar com uma informação mais completa sobre a dimensão do domínio que exercem.

Utilizando dados constantes dos Relatórios e Contas de 2010 dos diversos grupos económicos identificaram-se as participações financeiras cruzadas que se apresentam seguidamente.

Quadro 132 – Participações financeiras cruzadas entre os diversos grupos económicos – Dados de 2010

GRUPOS	Grupos ou empresas em que tem participações financeiras (apenas estas) e sua dimensão
CGD	BCP: 2,7%; PT: 6,3%; EDP: 0,4%; REN:1,2%; ZON: 10,9%; Tagusparque:10%; AdP: 9,7%; SOFID:10%; Brisa:1,6%; Cimpor:9,6%; Vista Alegre Atlantis:4,5%.
BCP	EDP(3,37%); CIMPOR(10%);INAPA(18,26%); Cofina(2,79%)
BES	PT (9,95%); ZON(5%);Teixeira Duarte (10%)
Santander-Totta	Sonaecom(2,02%)
BPI	ZON (7,76%); Sonae (8,9%); Impresa(3,94%); Cofina(3,12%); Companhia de Seguros Allianz:35%; Cossec:50%;
Portugal Telecom	BES(2,62%)
EDP	BCP (3,752%); REN(5%);
Teixeira Duarte	BCP(7,81%);
Soares Costa	CIMPOR (A Manuel Fino:10,7%, no entanto no Relatório e Contas de 2010 pode-se ler o seguinte: "à sociedade Manuel Fino, SGPS, S.A. é atribuído 20,3% dos direitos de voto da sociedade Cimpor - Cimentos de Portugal, SGPS, S.)
Corticeira Amorim	GALP(Amorim Energia em que Américo Amorim tem :55% do capital): 33,34% da GALP
Joe Berardo(Fundação +Metalgest +Kendon...)	BCP(6,22%); ZON(4,34%+1,29%);Sonae (2,5%)
VISABEIRA	PT(2,64%); ZON(2,15%)
Cofina	ZON(4,91%)
Ongoing Strategy	ZON(3,45%); Impresa(22,89%)
Cinvest	ZON(2,82%)
Joaquim Oliveira	ZON(4,84%)
Jose Mello,SGPS	EDP(4,82%)
Parpública+Capitalpor (Estado)	EDP(25,05%); REN(46%); GALP(25,32%); INAPA(32,72%)
Gestmin	ZON(5,3%);
Logoplaste	REN(8,4%);
SEMAPA	SECIL(5,91%); Portucel(76,95%)
Cimentospar,SGPS	SECIL(41,06%);
FM, SGPS	Mota-Engil (62,18%)
Manuel Fino, SGPS	Soares da Costa (70,81%);
EFANOR, SGPS	Sonae(53,1%)
Sociedade Francisco Manuel dos Santos, SGPS	Jeronimo Martins (56,19%)

FONTE: Relatórios Contas-2010 dos grupos económicos analisados

O quadro anterior não inclui as centenas de empresas subsidiárias e associadas de cada grupo, que integram o próprio grupo, algumas são empresas afins relacionadas com o seu "core business", portanto necessárias à realização da atividade principal, mas outras constituem instrumentos de internacionalização da atividade do grupo em que, para além da participação do grupo, muitas vezes ainda se regista a participação de empresas locais. E o número total de empresas subsidiárias e associadas, nos grupos económicos estudados, era superior, já em 2008, a 1.426 empresas, como consta das matrizes de análise incluídas no anexo.

No quadro anterior apenas se consideram as participações financeiras que um grupo económico detém em outro, em que a empresa participada não é considerada como fazendo parte do grupo participante.

A primeira conclusão que se tira, é que se verificam múltiplas participações cruzadas entre os vários grupos económicos pertencentes a setores de atividade diferentes, muitas delas importantes (são “participações qualificadas”), embora não tenham a dimensão suficiente para, isoladamente, influenciar, de uma forma determinante, a gestão do grupo participado, por um lado, e, por outro lado, por não fazerem parte da área do “core business” do grupo participante é de prever também não façam parte da sua estratégia nos segmentos em que têm uma posição dominante. É evidente que não se está a considerar o caso de SGPS que têm como objetivo a gestão de participações e, através dela, deter o controlo ou uma influência grande nas empresas participadas e obter, dessa forma, uma elevada rentabilidade, como acontece nos casos, por ex., da Semapa, Cimentospar, EFANOR, etc..

A segunda conclusão importante é que apesar dessas participações financeiras em outros grupos económicos, o grupo participante não perde as suas características principais. Por exemplo, os grupos bancários, com participações em vários grupos económicos de diversos setores, não perdem as características de serem grupos essencialmente financeiros, portanto uma situação diferente da que se verificava antes do 25 de Abril em que existiam vários grupos simultaneamente financeiros e industriais, onde ambas as componentes eram igualmente importantes.

Finalmente, o cruzamento de participações entre os grupos económicos, por estarem em setores diferentes não são concorrentes entre si, funcionando como complemento uns dos outros no adensamento da malha de dominação (por ex., o BES tem uma participação importante na PT, o que lhe permite funcionar como o banco preferencial deste grupo, obtendo assim importantes benefícios).

A análise anterior deverá ser ainda completada com o estudo das ligações entre pessoas coletivas (os grupos económicos) e pessoas singulares (os detentores de partes de capital nesses grupos). E isto porque estas ligações completam e reforçam as anteriores, permitindo obter uma informação mais completa sobre a rede de interesses que domina atualmente a economia e a sociedade portuguesa.

Embora não existam estudos atuais sobre as interligações de interesses entre as pessoas coletivas e as pessoas singulares, na perspetiva que nos interessa aqui, e embora também escasseiem os dados disponíveis sobre a dimensão destas ligações, é possível reunir um conjunto de dados, divulgados anualmente em revistas especializadas, nomeadamente num número especial anual da revista “EXAME” – “Os 25 mais ricos de Portugal” – que permitem identificar algumas dessas ligações mais importantes.

O quadro seguinte foi construído com os dados constantes do número de Agosto de 2011 da revista EXAME e os dados referem-se ao ano de 2010.

Quadro 133- Pessoas singulares que detêm partes do capital nos diversos grupos económicos – Dados de 2010

NOMES	2010-Fortuna Milhões €	Grupos económicos ou empresas em que têm participações e sua dimensão
Américo Amorim	2.587,2	Banco Popular (6,82%); Banco BIC Angola (25%); BIC Portugal (25%); Banco Carregosa (9%); Banco Único (Moçambique); Galp Energia(17%); Corticeira Amorim (76,5%); Imobiliária (Portugal e Brasil); Investimentos agrícolas
Alexandre Soares dos Santos	1.917,4	Jerónimo Martins (56,19%); Sociedade Francisco Manuel dos Santos, Sindcom SGPS
Belmiro Azevedo	1.297,6	EFANOR Investimentos, Sonae SGPS (53,1%); Sonae Capital (62,6%); Sonae Industria (51,4%); Imobiliária (100%)
Família Guimarães de Mello	1.006,6	SOGEFI; José de Mello, SGPS; Brisa; EDP; CUF; José de Mello Residências e Serviços; José de Mello Saúde; EFACEC; Selecta
Família Alves Ribeiro	797,7	Alves Ribeiro Consultores (controla ativos imobiliários e construção), Alves Ribeiro Construção, Mundicenter (88,3%); Banco Invest (25%)
Perpetua Bordalo da Silva e Luís Silva	679,7	ISRARBER,SGPS; LSMS Investimentos; CINVESTE, SGPS
Manuel Violas e Rita Celeste Violas	650,6	Violas, SGPS; UNICER; Solverde; Aquiraz Riviera; COTESI e Imobiliário
Maria do Carmo Moniz Galvão Espírito Santo	645,8	Espírito Santo Controlo, Espírito Santo Internacional, grupo Santogal, Imobiliário
Família Cunha José Mello	638,0	Nutrinveste (2ª maior empresa do mundo no azeite, factura 800M€, exporta 80%), Sovena groups, Elaia (50%, controlando 12000ha de olival, sendo 83% em Portugal), imobiliário
António da Silva Rodrigues	551,0	Grupo Simoldes(100%), Rodrigal-soc. Imobiliária, + participações financeiras
João Pereira Moutinho	543,4	Grupo SGC, SAG GEST, SGC Industria, Grow Capital invest, SGC Investimentos, ENR, BCP, ZON Multimédia
José Berardo	542,1	Metalgest, Fundação Berardo, BCP, Sonae, ZON, SODIM, Aliança, SOGRAPE, EMT-Savoy
Família Gonçalves	534,9	Grupo Têxtil Manuel Gonçalves, BCP, ES Internacional, Heliportugal, Caves Transmontanas, Lightning Bolt
Teresa Roque e Paula Roque	515,6	Grupo Rentipar, Grupo Banif, Açoreana Seguros, EMT-Savoy
Maria Isabel Martins dos Santos	502,1	Jerónimo Martins, Sociedade Francisco Manuel dos Santos
Fernando Figueiredo dos Santos	502,1	Jerónimo Martins, Sociedade Francisco Manuel dos Santos
Angelina Caetano, José Ramos e Salvador Acácio Caetano	457,4	Grupo Salvador Caetano
Rui Nabeiro e Alice Nabeiro	442,4	Grupo Nabeirogest, Delta Cafés, Adega Mayor
Nuno Marcelo Silva	430,2	Grupo RAR, Vitacress, Wight Salades, RASO SGPS, Colepcci, RAR Açúcar, Imperial Chocolates, RAR Imobiliária
Humberto Pedrosa	386,6	GB Barraqueiro, Grupo Barraqueiro, Fertagus, Metro Sul do Tejo, Metro do Porto, Imobiliário, herdades
Arlindo da Costa Leite, Humberto da Costa Leite e Gabriela da Costa Leite	347,4	VIC SGPS, VICAIMA Madeiras, Imobiliário, I'M Mining
Manuel Mello Champalimaud	340,7	Gestmin SGPS, Silos de Leixões, OZ Energia, LNA, ONI, REN, REE, Imobiliário e Turismo
Família Monis da Maia	334,6	Sogema Ltda, Totalpart, Yser, BCP, ESFG, Axa Portugal, MSF(10%), Imobiliário

Luís de Mello Champalimaud	325,3	Confiança Participações, Empresa de Cimentos do Liz
Família Rocha dos Santos Vasconcellos(*)		RS Holding, Ongoing Strategy Investments (51%), PT (10,05%), Zon (3,45%), ESFinacial Holding(2,5%), Económica (100%), EJESA e Brasil Economico (30%),Babel(66%), Heidrick & Struggles Portugal, CTN
Manuel José Matos Gil, Maria Gil e João Gil (*)		IMG SGPS, Control Pet SGPS, grupo Evertis (84%), IMG Energia, ES Internacional Holding (7%), Ibersuizas (12%)
António Mota, Maria Manuela Mota, Maria Paula Mota (*)		FM Sociedade de controlo SGPS, grupo Mota-Engil, Amorim Lago Cerqueira, Sunviauto
Ilídio da Costa Leite de Pinho (*)		IP Holding, Fundação Ilidio Pinho, Fomentinvest (36,5%), Jerónimo Martins (2%), BES(2%), Companhia de Eletricidade de Macau(10%)
Pedro Queiroz Pereira e Maude Pereira (*)		CIMIGEST, SEMAPA, Secil/CMP, Portucel, SODIM, SONAGI, Grupo Espírito Santo
Vasco Pereira Coutinho (*)		Grupo TEMPLE, SIM (Macau), Imobiliário
Armindo Pinho, Armando Pinho e Jorge Pinho (*)		Grupo Arsopi(69,45%), BPI(3%), Viacer(28,5%), Unicer
Joaquim Silveira (*)		Grupo SIL(51%); grupo Espírito Santo(5%), Silvip, Herdade Coelhoers
Família Bottom (*)		Logoplaste, Norfin, REN, BCP, Porto Bay
Fernando Campos Nunes (*)		Grupo Visabeira(77,85%), PT (2,64%), Zon (2%), Vista Alegre
SOMA	16.976,4	
(*) 10 Fortunas entre 325M€ e 250M€	2.750,0	
TOTAL	19.726,4	=> 11,4% do PIB

(*) Fortunas entre 325 milhões € e 250 milhões €

FONTE; EXAME - Agosto de 2011

Muitas empresas ou grupos onde estas pessoas singulares têm participações, participam, por sua vez, em outras empresas ou grupos adensando e consolidando, desta forma, a malha de ligações e de interesses entre os diferentes grupos económicos que operam em Portugal.

As participações cruzadas entre os grupos económicos a operar em Portugal, são reforçadas pelas participações de pessoas singulares ("Os 25 mais ricos de Portugal") nesses grupos, o que para além de ser uma fonte de poder e de domínio destas pessoas sobre o poder político, a economia e a sociedade em Portugal, pois controlam instrumentos importantes de poder, contribui também para aumentar o poder e o domínio dos grupos económicos.

E isto porque a análise dos dados apresentados revela que a mesma pessoa singular tem participações importantes em vários grupos económicos, por vezes de setores diferentes, sendo natural que esteja interessado, para uma melhor defesa dos seus interesses, em políticas que beneficiem conjuntamente os vários grupos em que tem participações de capital, e na cooperação entre esses grupos. E esta malha de interesses é multiplicada através das participações em muitas empresas, as quais, por sua vez, participam ainda em outras.

A esta rede de controlo há ainda a juntar uma outra rede muito importante, que tem passado despercebida, a qual também reforça imenso a rede de grupos económicos que envolve e domina a sociedade portuguesa, que é

numa imagem gráfica, a malha que envolve e domina toda a economia, a sociedade e o poder político em Portugal.

Para além de tudo isto, ainda existem as ligações, identificados na análise inicial (Cap. II) dos grupos económicos a operar em Portugal a grandes grupos transnacionais que, por um lado, são, em muitos casos instrumentos do domínio à escala global desses grupos transnacionais e, por outro lado, reforçam o poder dos grupos “portugueses” sobre a economia e a sociedade portuguesa e sobre o poder político.

O quadro seguinte mostra de uma forma quantificada a dimensão do domínio de grupos económicos estrangeiros sobre os grupos económicos a operar em Portugal.

Quadro 134- Percentagem das participações qualificadas de grupos económicos a operar em Portugal já controladas por grupos estrangeiros

GRUPO A OPERAR EM PORTUGAL	PARTICIPAÇÕES QUALIFICADAS % do Capital Total	Participações qualificadas controladas por estrangeiros % do Capital Total	% Participações qualificadas controladas por estrangeiros em relação Total participações qualificadas
BES	60,0%	32,9%	54,9%
BPI	70,7%	67,8%	95,9%
BCP	34,8%	16,4%	47,3%
Santader-Totta	100,0%	100,0%	100,0%
GALP	74,7%	48,3%	64,7%
EDP	56,2%	41,7%	74,2%
REN	82,2%	47,0%	57,2%
PT	70,1%	46,08%	61,71%
Sonae	74,3%	15,56%	21,02%
ZON	83,9%	30,9%	36,8%
CIMPOR	92,1%	92,1%	100,0%
SECIL	92,1%	45,1%	49,0%
PORTUCEL-SAPORCEL	80,3%	2,2%	2,7%
ALTRI	46,5%	13,6%	29,2%
EUROCAR	100,0%	100,0%	100,0%
Mota - Engil	72,0%	2,1%	2,8%
ZAGOPE	100,0%	100,0%	100,0%
SOMAGUE	100,0%	100,0%	100,0%
SONAE	74,03%	15,56%	21,0%
Jerónimo Martins	71,00%	14,90%	21,0%
AUCHAN	100%	100%	100,0%
LIDL	100%	100%	100,0%
MiniPreço	100%	100%	100,0%
Corte Inglês	100%	100%	100,0%
FNAC	100%	100%	100,0%
IMPRESA	83,00%	2,51%	3,0%
Media Capital	99,74%	89,74%	90,0%
COFINA	36,92%	4,91%	13,3%
RECOLETOS	100%	100%	100,0%

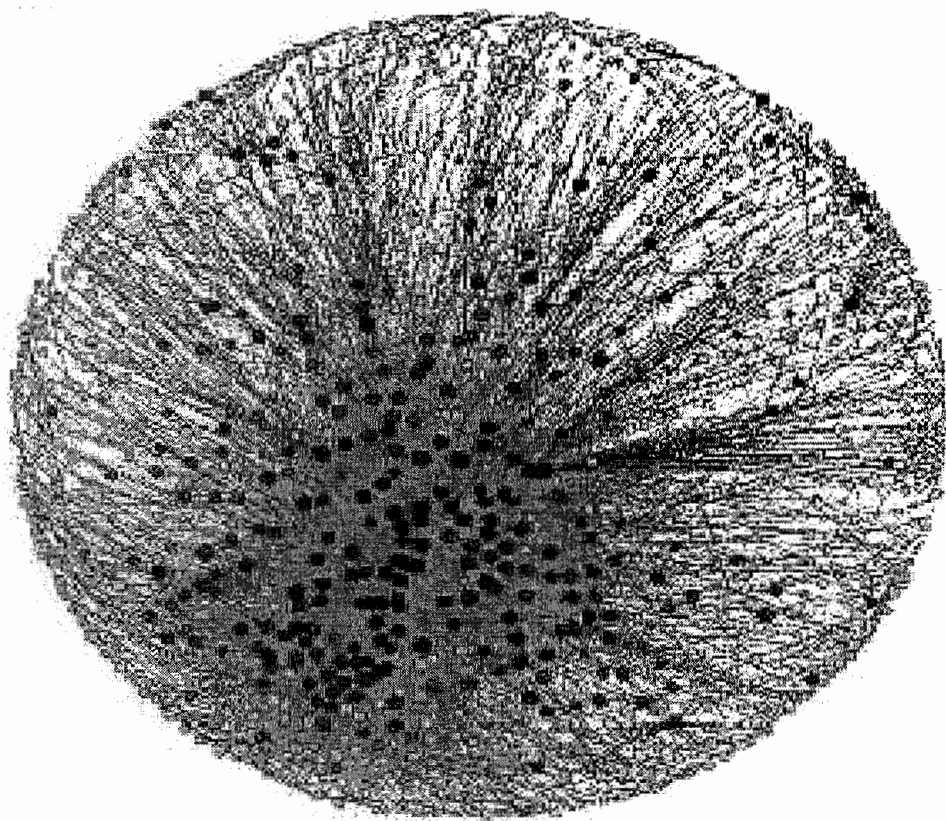
Em 29 grupos económicos a operar em Portugal dos estudados identificaram-se participações qualificadas do capital desses grupos detidas por grupos estrangeiros e, em 18 desses 29, os grupos económicos estrangeiros já detêm mais de 50% das participações qualificadas o que lhes dá, na prática, o controlo desses grupos “portugueses”. Estão já nessa situação o BES, o BPI, Stander-Totta, a GALP, a EDP e a REN, a Portugal Telecom, a CIMPOR e a EUROCAR, a ZAGOPE e a Somague, etc..

No entanto tudo isto não é ainda suficiente para se poder avaliar a verdadeira dimensão do condicionamento dos grupos económicos a operar em Portugal pelos grupos transnacionais. Para se poder ficar com uma ideia do poder destes últimos, interessa conhecer a influência que têm atualmente à escala global.

Como refere António Avelãs Nunes, em *“A crise do Capitalismo : Capitalismo, Neoliberalismo, Globalização”*, transcrevendo um estudo de três investigadores do Instituto Federal Suíço de Tecnologia, divulgado em 28.7.2011, utilizando dados de 2007 referentes a 43.060 empresas transnacionais concluíram que *“De entre elas, apuraram um núcleo constituído pelas 1318 mais poderosas empresas transnacionais, que representavam diretamente 20% do rendimento global. Uma análise mais fina permitiu-lhes concluir que cada uma destas empresas tem, em média, participações no capital de 20 outras grandes empresas, o que permite a este grupo de 1318 empresas transnacionais deter ou controlar, em conjunto, cerca de 60% da economia mundial”*.

O gráfico seguinte que retiramos do estudo desses investigadores dá uma ideia do poder que têm esse reduzido número de grupos transnacionais para condicionar não só a economia mundial, mas também o poder político, e para reforçar, com sua lógica de funcionamento neoliberal à escala mundial, o poder dos grupos económicos que operam em Portugal até porque, em resultado da globalização, a economia portuguesa e os seus principais atores já estão integrados à escala global, não escapando à sua influência determinante. E isto até porque vários destes grupos transnacionais já detêm participações importantes nos grupos económicos a operar no país.

Gráfico 14 – Rede dominada por 1318 grupos transnacionais que controla 60% da economia mundial



FONTE: The network of global corporate control, S. Vitali, J.B. Glattfelder, and S. Battiston

O efeito visual é suficientemente impressionante para rapidamente se concluir que o poder dos grupos económicos à escala global é gigantesco influenciando de uma forma determinante a lógica de funcionamento da globalização capitalista onde os principais grupos económicos a funcionar em Portugal já estão profundamente integrados, até porque são também atores e beneficiários dessa mesma globalização embora a uma escala e com uma dimensão diferente.

Do mesmo estudo retiramos o quadro seguinte que revela o elevado controlo da rede de participações cruzadas que domina atualmente a economia mundial por um número reduzido de grupos transnacionais.

Quadro 135– As 50 maiores empresas transnacionais

Rank	GRUPOS TRANSNACIONAIS	PAIS	Controlo acumulado da rede de participações cruzadas que dominam a economia mundial
1	BARCLAYS PLC	GB	4,05%
2	CAPITAL GROUP C.INC	US	6,66%
3	FMR CORP	US	8,94%
4	AXA	FR	11,21%
5	STATE STREET CORP.	US	13,02%
6	JPMORGAN CHASE & CO.	US	14,55%
7	LEGAL & GENERAL GROUP	GB	16,02%
8	VANGUARD GROUP IN THE	US	17,25%
9	UBS AG	CH	18,46%
10	MERRIL LYNCH & CO., INC	US	19,45%
11	WELLINGTON MANG. CO LLP	US	20,33%
12	DEUTSCHE BANK AG	DE	21,17%
13	FRANKLIN RESSOURCES , INC	US	21,99%
14	CREDIT SUISSE GROUP	CH	22,81%
15	WALTON ENTERPRISE LLC	US	23,56%
16	BANK OF N.Y. MELLON CORP	US	24,28%
17	NATIXIS	FR	24,98%
18	GOLDAN SACH GROUP , INC	US	25,64%
19	T. ROWE PRICE GROUP INC	US	26,29%
20	LEGG MASON INC	US	26,92%
21	MORGAN STANLEY	US	27,56%
22	MITSUBISHI UFJ FIN. GROUP, INC	JP	28,16%
23	NORTHERN TRUST CORPORATION	US	28,72%
24	SOCIÉTÉ GÉNÉRALE	FR	29,26%
25	BANK OF AMERICA CORPORATION	US	29,79%
26	LLOYDS TSB GROUP PLC	GB	30,30%
27	INVESCP PLC	GB	30,82%
28	ALLIANZ SE	DE	31,32%
29	TIAA	US	32,24%
30	OLD MUTUAL PUBLICA LIMITED COMPANY	GB	32,69%
31	AVIVA PLC	GB	33,14%
32	SCHRODERS PLC	GB	33,57%
33	DODGE & COX	US	34,00%
34	LEHMAN BROTHERS HOLDING , INC	US	34,43%
35	SUN LIFE FINANCIAL PLC	CA	34,82%
36	STANDARD LIFE PLC	GB	35,20%
37	CNCE	FR	35,57%
38	NOMURA HOLDING, INC	JP	35,92%
39	THE DEPOSITORY TRUST COMPANY	US	36,28%
40	MASSACHUSETTS MUTUAL LIFE INSUR.	US	36,63%
41	ING GROEP N.V.	NL	36,69%
42	BRANDES INVESTMEBTS PARTNERS, LP	US	37,29%
43	UNICREDIT ITALIANO SPA	IT	37,61%
44	DEPOSIT INSURANCE CORPORATION JP	JP	37,93%
45	VERENIGING AEGON	NL	38,25%
46	BPN PARIBAS	FR	38,56%
47	AFFILIATED MANAGER GROUP, INC.	US	38,88%
48	RESONA HOLDINGS, INC	JP	39,18%
49	CAPITAL GROUP INYERNATIONAL, INC.	US	39,48%
50	CHINA PETROCHEMICAL GROUP CO.	CN	39,78%

FONTE : The network of global corporate control – Vitali, Glattfelder e Battiston

A simples observação dos dados do quadro revela a posição de domínio das instituições financeiras no grupo da lista das 50 maiores corporações transnacionais, pois são maioritárias.

Embora os dados com base nos quais foi elaborado o estudo de que se retirou este quadro e o gráfico anterior sejam referentes a 2007, e após este ano tenha-se verificado alterações importantes como consequência da crise financeira, e da 2ª grande recessão que se seguiu, a concentração de poder a nível mundial não diminuiu, até aumentou pois várias instituições financeiras constantes do quadro anterior ou desapareceram ou foram absorvidas por outras, tornando os grupos transnacionais que sobreviveram à crise ainda maiores e mais dominantes.

Vários dos grupos transnacionais pertencentes à lista dos 50 maiores estão também em Portugal, detendo participações importantes no capital de vários grupos económicos que operam no nosso país como facilmente se conclui comparando as entidades constantes deste quadro com os acionistas que detêm as participações qualificadas em grupos económicos “portugueses”. A título de exemplo referiremos as seguintes: grupo transnacional Allianz que possui participações de capital em várias empresas do grupo BPI; os grupos transnacionais Barclays, Brandes Investments Partners e Morgan Stanley que detêm participações qualificadas no capital do grupo Portugal Telecom, condicionando, desta forma, o poder político, o crescimento e o desenvolvimento em Portugal.

Assim, os problemas que enfrentam o crescimento económico e o desenvolvimento em Portugal, e a própria sociedade portuguesa atual, não poderão nem ser compreendidos nem explicados, e muito menos resolvidos, se ignorar esta origem do poder – cruzamento de participações entre os vários grupos económicos; ligações entre pessoas coletivas e pessoas singulares, através da detenção de partes de capital por estas; articulação entre o poder político e o poder económico feito através da passagem de um para outro; ligações entre os grupos a operar em Portugal e grupos transnacionais - que se reforça mutuamente para aumentar o domínio sobre a economia, sobre a sociedade e o poder político em Portugal.

É por esta razão, que a investigação não pôde ficar apenas circunscrita à análise de cada grupo económico isoladamente, já que o poder exercido pelos grupos económicos a operar em Portugal não resulta apenas do somatório dos poderes isolados e individuais de cada um deles no segmento de mercado onde opera, que é já muito elevado como a análise de cada um deles mostrou, mas esse poder é aumentado pelo poder que resulta das múltiplas ligações entre os grupos económicos consequência não só dos cruzamentos de participações de capital que existem entre eles mas também da detenção de partes de capital de vários grupos económicos por pessoas singulares o que acaba por reforçar a coordenação entre eles. E o poder de influenciar e condicionar que assim resulta é muito superior ao somatório dos poderes individuais que cada um deles tem não só no segmento de mercado onde opera mas também sobre a economia, sobre o poder político e sobre a sociedade portuguesa. Aqui, pode-se dizer, com razão que 1+1 é superior a 2.

2. Os grupos económicos e o desenvolvimento em Portugal, os efeitos da posição dominante que têm os grupos, e a resposta à questão que constituiu o objetivo da investigação

Depois de se ter procurado tornar mais clara a dimensão do domínio dos grupos económicos sobre a economia e a sociedade portuguesa, através da consolidação da informação obtida, vai-se agora procurar identificar alguns dos efeitos mais importantes que os grupos tiveram e têm nas várias dimensões do crescimento económico e do desenvolvimento em Portugal utilizando para isso os dados oficiais disponíveis. Mas tudo isto sem esquecer que a realidade é complexa e multifacetada, e que os efeitos observados não dependem apenas de uma única causa, embora não se possa ignorar o papel determinante dos grupos económicos, como ficou clara na investigação realizada e como também se concluirá.

A primeira dimensão que se analisará, não só devido à importância que tem para o crescimento económico e desenvolvimento mas também porque está diretamente dependente de decisões dos grupos financeiros, é a natureza da política de crédito adotada pelos grupos financeiros e os seus efeitos. E isto até porque os efeitos da atuação dos grupos económicos são diretos, visíveis e imediatos, e é possível estabelecer um nexo de causalidade clara.

Esta dimensão é muito importante porque, como se sabe, a política de crédito da banca é um dos instrumentos mais poderosos para promover ou estrangular o crescimento económico e o desenvolvimento, ou para criar distorções económicas e sociais num país, determinando atrasos, desigualdades e assimetrias.

Os dados do Banco de Portugal, permitem fazer a análise da política de crédito da banca em Portugal em relação às empresas não financeiras e aos particulares, no período 1997-2011.

Quadro 136– Política de crédito da banca em Portugal – Empréstimos concedidos a sociedades não financeiras e a particulares – 1997/2011

ANO/ Mês: Dez.	EMPRÉSTIMOS CONCEDIDOS A EMPRESAS E A PARTICULARES Milhões €							PERCENTAGEM DOS EMPRÉSTIMOS A ALGUNS SETORES DE EMPRESAS E A PARTICULARES						Construção+ Imobiliário+ Habitação+ Consumo
	CREDITO TOTAL	Agricultura, floresta e pesca	Indústrias trans- forma- doras	Cons- trução	Atividades imobiliárias	Habi- tação	Com- sumo	Agricul- tura, floresta e pesca	Indústria s transfor- madora	Cons- trução	Acti- dades imobi- liárias	Habi- tação	Com- sumo	
1997	65.612	645	8.011	4.942	2396	24.087	5.013	1,0%	12,2%	7,5%	3,7%	36,7%	7,6%	55,5%
1998	83.526	676	9.252	6.588	3238	32.433	6.191	0,8%	11,1%	7,9%	3,9%	38,8%	7,4%	58,0%
1999	106.170	746	10.519	8.667	4338	42.180	6.770	0,7%	9,9%	8,2%	4,1%	39,7%	6,4%	58,4%
2000	118.230	776	11.145	11.633	5956	50.735	8.177	0,7%	9,4%	9,8%	5,0%	42,9%	6,9%	64,7%
2001	137.295	793	12.199	14.876	7617	57.365	8.074	0,6%	8,9%	10,8%	5,5%	41,8%	5,9%	64,0%
2002	161.174	969	12.810	16.456	8426	64.838	7.872	0,6%	7,9%	10,2%	5,2%	40,2%	4,9%	60,6%
2003	166.691	1.064	13.325	17.855	9419	66.368	8.691	0,6%	8,0%	10,7%	5,7%	39,8%	5,2%	61,4%
2004	173.475	1.118	12.493	19.290	10651	70.835	9.059	0,6%	7,2%	11,1%	6,1%	40,8%	5,2%	63,3%
2005	186.491	1.198	12.180	21.651	10716	79.237	9.406	0,6%	6,5%	11,6%	5,7%	42,5%	5,0%	64,9%
2006	206.835	1.291	11.994	21.664	13231	91.591	11.379	0,6%	5,8%	10,5%	6,4%	44,3%	5,5%	66,7%
2007	228.888	1.447	12.806	24.140	14922	100.585	13.790	0,6%	5,6%	10,5%	6,5%	43,9%	6,0%	67,0%
2008	248.383	1.820	14.666	26.152	16995	104.465	15.452	0,7%	5,9%	10,5%	6,8%	42,1%	6,2%	65,7%
2009	255.774	1.922	15.129	26.223	17187	109.835	15.731	0,8%	5,9%	10,3%	6,7%	42,9%	6,2%	66,1%
2010	255.836	2.036	14.847	24.032	15978	113.604	15.484	0,8%	5,8%	9,4%	6,2%	44,4%	6,1%	66,1%
2011	253.498	2.041	14.735	23.158	15461	113.034	14.987	0,8%	5,8%	9,1%	6,1%	44,6%	5,9%	65,7%

FONTE: Boletins Estatísticos - Dezembro 1997/2011 e Abril 2012 - Banco de Portugal

No período 1997-2011, portanto um período suficientemente longo para que se possa tirar conclusões consistentes, a política de crédito em Portugal foi claramente de apoio à produção de bens não transacionáveis (construção, imobiliário, habitação) em prejuízo da produção de bens transacionáveis (agricultura, pesca, indústria transformadora), e de promoção da atividade especulativa e do consumo em prejuízo da atividade produtiva.

E isto porque, entre 1997 e 2011, em percentagem do crédito total concedido pelas instituições financeiras a empresas não financeiras e a particulares, a parcela canalizada para a agricultura, pescas e indústria transformadora diminuiu de 13,2% para apenas 6,6% daquele crédito total, enquanto o crédito concedido à habitação, às atividades de construção e imobiliária e ao consumo aumentou de 55,5%, que já em 1997 era muito elevada, para 65,7% em relação ao crédito total concedido a empresas não financeiras e a particulares.

Em Dezembro de 2011, o crédito concedido à Agricultura, silvicultura e pescas e à Indústria transformadora (apenas 6,6% do crédito total), era inferior ao concedido pelos bancos à Construção (9,1%) e praticamente igual ao obtido pelas Atividades imobiliárias (6,1% do total).

É evidente que esta profunda distorção da política de crédito da banca em Portugal teve consequências nefastas no crescimento económico e mesmo no desenvolvimento, já que ela revela que a atividade produtiva tem sido marginalizada pelos grupos financeiros, em claro benefício da atividade especulativa e do consumo, o que contribuiu também para a desindustrialização do país e para o elevado défice externo, que é a principal causa do endividamento do país e dos graves problemas que enfrenta.

Embora não tenha uma causa única, os efeitos da política de crédito a nível de riqueza criada anualmente no país nos diversos setores da economia portuguesa são visíveis nos valores anuais do VAB por setores de divulgados pelo INE.

Quadro 137 – VAB por ramos de atividade em valor a preços correntes-1995/2011

ANOS	Agricultura, silvicultura e pesca Milhões €	Indústria Milhões €	VAB TOTAL a preços de base Milhões €	% Agricultura, silvicultura e pesca do VAB Total	% Indústria do VAB Total
1995	4.273,2	14.539,9	77.197,6	5,5%	18,8%
1996	4.331,9	15.910,1	81.639,0	5,3%	19,5%
1997	3.949,5	17.259,6	88.725,4	4,5%	19,5%
1998	3.989,0	18.132,0	96.212,9	4,1%	18,8%
1999	3.951,8	19.054,0	103.125,1	3,8%	18,5%
2000	4.021,9	19.653,7	111.252,5	3,6%	17,7%
2001	4.032,9	20.221,4	117.610,1	3,4%	17,2%
2002	3.910,0	20.462,0	122.446,5	3,2%	16,7%
2003	3.896,4	19.945,0	124.845,9	3,1%	16,0%
2004	3.974,7	20.130,6	129.918,9	3,1%	15,5%
2005	3.659,2	20.067,1	132.881,9	2,8%	15,1%
2006	3.760,8	20.533,3	137.827,8	2,7%	14,9%
2007	3.515,0	21.343,4	146.208,6	2,4%	14,6%
2008	3.517,8	21.053,1	149.311,1	2,4%	14,1%
2009	3.501,3	19.654,7	148.291,5	2,4%	13,3%
2010	3.580,0	20.281,3	151.274,1	2,4%	13,4%
2011	3.197,4	20.187,4	149.149,0	2,1%	13,5%
Var.95-11	-25,2%	+38,8%	93,2%	-61,8%	-28,2%

FONTE :Contas Nacionais Preliminares-2012-INE

Entre 1995 e 2011, o VAB total do país a preços base, portanto sem subsídios e impostos, aumentou em 93,2%, enquanto o da Agricultura, silvicultura e pesca diminuiu em -25,2%, e do Indústria cresceu apenas 38,8%, portanto menos de metade (41,6%) do aumento verificado a nível do país. Como consequência, em percentagem do VAB total, e durante o mesmo período, o VAB da Agricultura, silvicultura e pesca diminuiu em -61,8% (passou de 5,5% para 2,1%) e o da Indústria caiu em -28,2% (diminuiu de 18,8% para 13,5%). É evidente a perda de peso das atividades essencialmente produtivas. E embora não se possa dizer que tal é uma consequência exclusiva da política de crédito da banca em Portugal naquele período, no entanto ela certamente deu um importante contributo.

Intimamente associado a este efeito está o défice da Balança de Bens. Como revelam os dados do INE, a Balança Comercial portuguesa tem apresentado um défice elevado e crescente resultante do facto de uma parcela importante do consumo interno não ser satisfeito por produção nacional.

Quadro 138 – Saldo da Balança Comercial portuguesa – 1995/2011

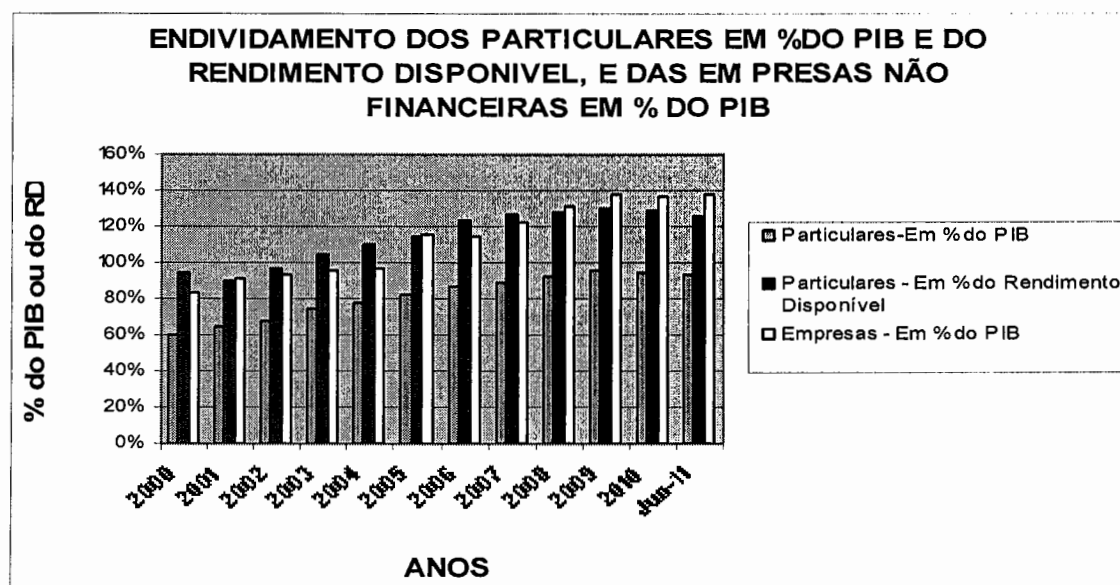
ANOS	EXPORTAÇÕES (FOB) Milhões €	IMPORTAÇÕES (FOB) Milhões €	SALDO Milhões €
1995	18.962,7	25.246,2	-6.283,5
1996	20.493,9	27.542,0	-7.048,1
1997	22.694,1	31.383,2	-8.689,1
1998	24.399,5	35.458,2	-11.058,7
1999	25.297,0	38.747,7	-13.450,7
2000	28.909,0	44.429,1	-15.520,1
2001	29.554,2	45.184,2	-15.630,0
2002	30.202,0	44.105,0	-13.903,0
2003	31.020,7	43.233,2	-12.212,5
2004	32.413,8	47.601,7	-15.187,9
2005	32.750,3	49.878,1	-17.127,8
2006	37.670,2	55.154,5	-17.484,3
2007	40.342,5	58.746,6	-18.404,1
2008	40.999,7	63.270,5	-22.270,8
2009	33.734,2	50.712,4	-16.978,2
2010	38.943,5	56.190,4	-17.246,9
2011	44.763,8	57.110,3	-12.346,5

FONTE: Contas Nacionais Anuais Preliminares - 2012 - INE

Entre 1995 e 2011, o saldo negativo da Balança de Bens aumentou em 96,5%, apesar da forte contração verificada em 2011, consequência da quebra significativa do poder de compra da população e do investimento, sendo de prever, quando se verificar a recuperação económica, que o défice da Balança Comercial Portuguesa aumente de novo, pois as deficiências do aparelho produtivo nacional agravar-se-ão ainda mais com a crise. É evidente que este elevado défice na Balança Comercial tem efeitos negativos importantes no défice externo de Portugal, que é uma das principais causas do elevado endividamento ao exterior.

Um outro aspeto também fortemente relacionado com a política de crédito promovido pelas instituições financeiras é o endividamento dos particulares e das empresas que aumentou a um ritmo extremamente rápido na 1ª década do séc. XXI como os dados divulgados pelo Banco de Portugal revelam.

Gráfico 15 - Ritmo de endividamento dos particulares e das empresas em Portugal - 2000/2011



FONTE: Relatório de Estabilidade Financeira -Maio de 2011, e Relatório Anual-2011 do Banco de Portugal

A dívida dos particulares, quer seja medida em percentagem do Rendimento Disponível quer do PIB, revela no período 2000- 2011 um forte crescimento que não era sustentável durante mais tempo. Em 2000, correspondia a 60% do PIB e 95% do Rendimento Disponível e, em Junho de 2011, já representava 93% do PIB e 126% do Rendimento Disponível.

Por outro lado, a dívida das empresas não financeiras também registou, no mesmo período, um forte aumento pois, em 2000 representava, 83% do PIB e, em Junho de 2011, já correspondia a 138% do PIB.

O forte endividamento dos particulares e das empresas permitiu à banca apropriar-se de uma parcela importante da riqueza produzida no país através dos juros e comissões cobradas.

Quadro 139 – Juros e comissões cobradas pela banca no período 1998-2011

ANO	PIB_pm Milhões €	VALORES APROPRIADOS PELA BANCA			
		JUROS Milhões €	COMISSÕES Milhões €	TOTAL Milhões €	TOTAL em % do PIB
1998	110.104	12.974	1.414	14.388	13,1%
1999	118.370	12.629	1.548	14.177	12,0%
2000	127.008	14.633	1.662	16.295	12,8%
2001	134.137	17.181	1.670	18.851	14,1%
2002	140.142	15.026	1.758	16.784	12,0%
2003	143.015	14.508	2.037	16.545	11,6%
2004	148.827	14.578	2.342	16.920	11,4%
2006	160.274	18.790	2.602	21.392	13,3%
2007	168.737	25.996	3.210	29.206	17,3%
2008	172.022	31.943	3.346	35.289	20,5%
2009	168.046	23.036	3.432	26.468	15,8%
2010	172.546	20.461	3.820	24.281	14,1%
2011	171.016	23.308	3.714	27.022	15,8%
Variação 1998/11	+55,3%	+79,7%	+162,7%	+87,8%	20,9%

FONRE : Relatórios de Estabilidade Financeira - Banco de Portugal

Entre 1998 e 2011, os juros e as comissões cobradas pelo sistema bancário registaram um aumento de 87,8%, enquanto o PIB cresceu, a preços de mercado, 55,3%; como consequência, a parcela de riqueza apropriada pela banca pela via dos juros e comissões cobradas às famílias e às empresas, medida em percentagem do PIB, passou, entre 1998 e 2011, de 13,1% 15,8%

O consumo dos particulares baseado num forte endividamento, foi também motivado pelo agravamento da desigualdade na repartição do rendimento que levou à concentração crescente da riqueza produzida numa minoria e deixou a restante população com rendimentos insuficientes o que a obrigou a recorrer ao endividamento para poder ter acesso níveis de vida mais elevada, endividamento esse que foi estimulado por uma política de marketing agressiva de crédito barato levada a cabo pela banca.

A este propósito, Raghuram Rajan, ex-economista chefe do FMI, na sua obra *“Linhas de Fractura”*, referindo aos EUA, mas também válido para Portugal, faz as seguintes considerações: *“ A resposta política ao aumento das desigualdades de rendimento quer seja cuidadosamente planeada quer se trate de uma reação às exigências dos eleitores (segundo o mesmo autor, entre 1976 e 2007, nos Estados Unidos, os rendimentos de 1% dos agregados familiares mais ricos aumentou de 8,9% para 23,5% do rendimento total gerado no país) foi aumentar a concessão de crédito às famílias, especialmente de baixos rendimentos”* (2011:24). Portanto, no lugar de uma política de rendimentos que reduzisse as graves desigualdades existentes, mas que iria afetar as classes de rendimentos mais elevados e promovesse uma melhor distribuição da riqueza, os governo, bem como os grupos financeiros, têm optado pela promoção do crédito barato. É uma

forma temporária e não sustentada de amortecer a reação da população ao crescente aumento das desigualdades. Como refere também Raghuram Rajan, *“O crédito fácil tem enormes benefícios, imediatos e generalizados, sendo que os custos são todos adiados para o futuro”*.

Também Robert Reich, ex-secretário do Trabalho do ex-presidente americano Bill Clinton partilha uma opinião muito semelhante sobre esta mesma matéria. No seu livro *“After Chock”* escreve: *“Se os salários da maior parte não aumentam (devido ao agravamento da desigualdade na distribuição do rendimento), as suas aspirações de vida melhor só podem ser satisfeitas através do crédito e do endividamento”* (2010: 17).

Estudos de vários investigadores e dados divulgados pelo INE e pelo Eurostat revelam a persistência de elevadas desigualdades de rendimentos em Portugal, sendo mesmo um dos países da União Europeia em que são maiores.

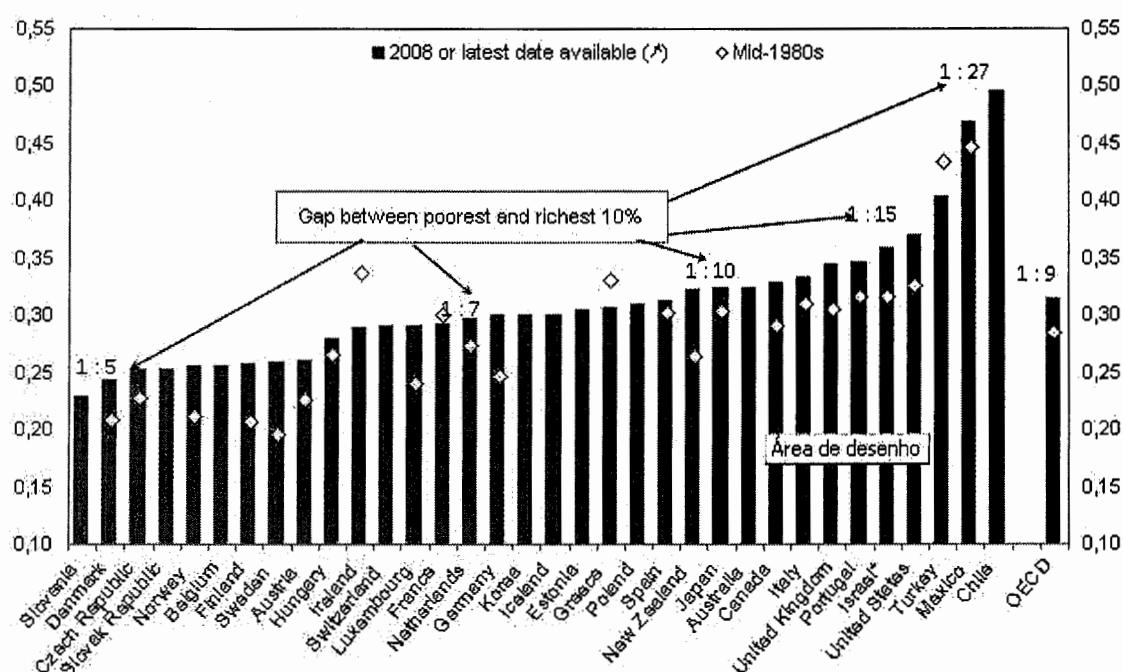
Carlos Farinha Rodrigues em *“Distribuição do Rendimento, Desigualdade e Pobreza – Portugal nos anos 90”* conclui que *“Há um forte acentuar das desigualdades entre 1989 e 1995, com todos os índices de desigualdades a crescerem de forma significativa. Os índices mais sensíveis de transformações ocorridas entre os altos rendimentos apresentam maiores incrementos”*; portanto, o agravamento das desigualdades foi devido ao aumento muito grande principalmente dos rendimentos mais elevados e não em outros. E, segundo o mesmo autor, *“entre 1995 e 2000, nenhum dos índices apresenta diferenças significativas, traduzindo uma vez mais uma certa manutenção dos níveis de desigualdade neste período”* (2007:159).

E foi precisamente neste período, com o governo de Cavaco Silva, que se iniciou em Portugal um programa maciço de privatizações das empresas nacionalizadas e de reconstituição dos grupos económicos e financeiros, que teve como consequência uma maior concentração da riqueza e do rendimento.

Tudo isto ganha também um significado particular, se se tiver presente, como escreve também Carlos Farinha Rodrigues, que *“Ao longo da década de 80, são preferencialmente os agregados com menores rendimentos que parecem ganhar com as alterações ocorridas nas desigualdades. Nos anos 90, são os agregados situados na parte superior da distribuição que mais parecem beneficiarem com o crescimento económico e das transformações ocorridas na desigualdade”* (2007: 163).

Os valores do Coeficiente de Gini divulgados em 2011 pela OCDE, revelam não só que Portugal é um dos países da OCDE onde são maiores as desigualdades mas também o seu agravamento no período 1980-2008.

Gráfico 16 - Variação do coeficiente de Gini nos países da OCDE no período 1980-2008



FONTE: Toujours plus d'inégalité : Pourquoi les écarts de revenus se creusent –OCDE- 2011

Em 2008, entre os 34 países da OCDE, Portugal, com um valor de 0,36 ocupava a 29ª posição, sendo o seu valor superior à média dos países da OCDE (0,32). Depois de Portugal só se encontravam 5 países com pior distribuição de rendimento, e todos não pertencentes à União Europeia,: Israel, EUA, Turquia, México e Chile. Segundo também a OCDE, a variação verificada no Coeficiente de Gini em relação a Portugal, no período 1980-2008, revela não uma diminuição das desigualdades mas um nítido agravamento, pois o seu valor aumentou de 0,32 para 0,36 como mostra o gráfico anterior. E o seu valor e o sentido da sua variação em Portugal, é um indicador negativo em termos de desenvolvimento.

Esse facto é confirmado também pelos valores da relação interquartis.

Quadro 140- Relação interquartis do rendimento (S80/S20) em Portugal e na União Europeia no período 1998-2009

geotime	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Union européenne (27 pays)	:	:	:	:	:	:	:	5	4,9	5	5	4,9
Union européenne (15 pays)	4,6	4,6	4,5	4,5	:	4,6	4,8	4,8	4,7	4,9	4,9	4,9
Nouveaux Etats membres (10 pays)	:	:	:	4,3	4,4	4,4	4,8	5,6	5,2	4,7	4,6	4,5
Portugal	6,8	6,4	6,4	6,5	7,3	7,4	7	7	6,7	6,5	6,1	6

FONTE:SILC- Eurostat - 21-12-2010

Entre 1998 e 2009, portanto em 11 anos, a relação interquartis do rendimento (coeficiente entre o rendimento dos 20% da população mais ricos e o rendimento dos 20% da população mais pobres) em Portugal diminuiu apenas de 6,8 para 6, continuando a ser bastante superior à média dos países da União Europeia, revelando a manutenção no país de um nível de desigualdades muito superior à média comunitária, o que reforça a conclusão negativa anterior na óptica do desenvolvimento.

Se a análise for feita comparando os 10% da população com rendimentos mais elevados com os 10% da população com rendimentos mais baixos (S90/S10), as desigualdades de rendimento e, consequentemente, sociais existentes em Portugal ainda se tornam mais claras.

Quadro 141 - Relação interdecis do rendimento (S90/S10) em Portugal – 2006/2009

Ano de referência dos dados		2006	2007	2008	2009 (Po)
Indicadores de desigualdade do rendimento	un.				
Desigualdade na distribuição de rendimentos (S90/S10)	%	10,8	10,0	10,3	9,2

FONTE: Rendimento e Condições de Vida - Dados Provisórios - INE ; Po : Provisório

Entre 2006 e 2009, embora se tenha verificado uma ligeira redução das desigualdades na distribuição de rendimentos, a desigualdade entre ricos pobres em Portugal ainda é muito elevada. Em 2009, o rendimento dos 10% da população com rendimentos mais elevados era 9,2 vezes superior ao rendimento dos 10% da população com rendimentos mais baixos.

Carlos Farinha Rodrigues, em *"Distribuição do rendimento, desigualdade e pobreza – Portugal nos anos 90"* conclui que *"A principal ilação que se pode tirar é, uma vez mais, que as grandes alterações registadas na distribuição do rendimento e, consequentemente, na desigualdade resultam do aprofundar do fosso entre os mais ricos e os mais pobres"* (2007:161). Esta conclusão, a nosso ver, continua válida para o período atual.

Embora os dados oficiais divulgados não permitam fazer uma análise da distribuição da riqueza criada anualmente em Portugal por classes sociais, e saber como ela tem variado ao longo dos anos é possível, no entanto, identificar tendências.

Quadro 142- A “parte” das “Remunerações “ e dos “Ordenados e Salários” do PIB a preços correntes – 1973/2011

ANOS	Milhões de escudos			Milhões de euros			% do PIB	
	PIBpm	Remunerações	Ordenados e salários	PIBpm	Remunerações	Ordenados e salários	Remunerações	Ordenados e salários
1973	342.817	188.153	162.368				54,9%	47,4%
1974	405.744	247.302	213.138				61,0%	52,5%
1975	469.776	321.150	276.981				68,4%	59,0%
1976	561.947	373.076	321.305				66,4%	57,2%
1980	1.440.875	772.260	634.724				53,6%	44,1%
1985	4.131.014	1.894.891	1.472.337				45,9%	35,6%
1990	10.072.063	4.505.870	3.533.078				44,7%	35,1%
1995	15.912.873	7.535.440	5.567.193				47,4%	35,0%
1995				87.745	42.193	33.663	48,1%	38,4%
1996				93.087	45.306	36.276	48,7%	39,0%
1997				100.981	49.247	39.249	48,8%	38,9%
1998				110.104	53.723	42.522	48,8%	38,6%
1999				118.370	57.677	46.157	48,7%	39,0%
2000				127.008	62.624	49.696	49,3%	39,1%
2001				134.137	66.110	52.675	49,3%	39,3%
2002				140.142	69.374	55.197	49,5%	39,4%
2003				143.015	71.223	56.493	49,8%	39,5%
2004				148.827	73.648	58.275	49,5%	39,2%
2005				153.728	77.359	60.304	50,3%	39,2%
2006				160.274	79.640	62.034	49,7%	38,7%
2007				168.737	82.876	64.649	49,1%	38,3%
2008				172.022	85.984	67.073	50,0%	39,0%
2009				168.046	85.757		51,0%	
2010				172.546	86.653		50,2%	
2011				171.016	85.629		50,1%	

FONTE: 1953-1995: Séries Longas - Banco de Portugal ; 1996-2010 (quebra de série): Contas Nacionais : INE;2011 – Relatório Anual do Banco de Portugal - 2011

No fim de 1995 verificou-se uma quebra na série do INE, portanto os dados dos dois períodos não são inteiramente comparáveis, podendo ser essa a explicação para os aumentos dos rácios verificados depois de 1995.

Os dados do INE revelam que nos anos 1974 e 1975, verificou-se um aumento significativo da parte que os salários e as remunerações representam do PIB (52,5% e 59% em relação a ordenados e salários, e 61% e 68,4% relativamente a remunerações), tendo-se registado logo a seguir uma forte quebra, e depois uma certa recuperação correspondendo, em 2008, último ano em que se dispõem de dados oficiais simultaneamente para “ordenados e salários” e “remunerações”, respetivamente, a 39% e 50% do PIB. E tenha-se presente que os “trabalhadores por conta de outrem”, que são aqueles que recebem “salários e ordenados”, representam 77,3% da população total empregada.

Entre 2009 e 2011, período em que o INE ainda não divulgou dados referentes a “Ordenados e Salários”, verificou-se, segundo o Relatório anual

do Banco de Portugal relativo ao ano de 2011, que o valor das “Remunerações”, que incluem também as contribuições patronais para a segurança social, quer do sector privado quer do sector público, diminuíram (entre 2009 e 2011, passaram de 85.757 milhões € para 85.629 milhões €), enquanto os “Rendimentos de empresas e propriedade”, que incluem os lucros, aumentaram (entre 2009 e 2011, passaram de 35.095 milhões € para 37.642 milhões €). Duas tendências opostas na repartição da riqueza criada em Portugal em plena crise económica e social.

Como afirma Gerald Epstein, *“uma distribuição de rendimento extraordinariamente desigual conduz os agregados familiares a uma situação de endividamento insustentável e de insegurança económica, agora transformada em aflição”* (2010: 69), sendo também um importante obstáculo ao crescimento económico. Tal situação foi até fortemente promovida em Portugal pelo sistema bancário com a sua política de crédito, como já se mostrou.

Dados divulgados pelo INE já em 2012 revelam um agravamento quer da pobreza quer das desigualdades devido à política iniqua de austeridade imposta pelo XIX governo e pelo FMI/BCE/CE.

Quadro 143-Taxa de risco de pobreza e indicadores de desigualdade de rendimento em Portugal- 2007/2010

Ano de referência dos dados	un.	2007	2008	2009	2010 (Po)
Taxa de risco de pobreza (60% da mediana)					
Antes de qualquer transferência social	%	41,5	41,5	43,4	42,5
Após transferências sociais	%	18,5	17,9	17,9	18,0
Indicadores de desigualdade do rendimento					
Coeficiente de <i>Gini</i>	%	35,8	35,4	33,7	34,2
Desigualdade na distribuição de rendimentos (S80/S20)	n.º	6,1	6,0	5,6	5,7
Desigualdade na distribuição de rendimentos (S90/S10)	n.º	10,0	10,3	9,2	9,4
EU-SILC		2008	2009	2010	2011 (Po)

Po - Valor provisório – FONTE: INE

Os dados do INE revelam um fenómeno novo e preocupante, que é o seguinte: devido à redução das transferências sociais, a taxa de risco de pobreza aumentou em Portugal, entre 2009 e 2010, de 17,9% para 18%. Muitos portugueses que antes não estavam na pobreza devido aos apoios sociais, com a redução destes estão a cair na miséria. E esta situação é extremamente preocupante pois, como revelam os dados do INE, devido às graves desigualdades existentes na distribuição do rendimento em Portugal, em 2010, 42,5% da população (5.500.000 portugueses) só não estavam em risco de pobreza devido às transferências sociais. É evidente que com a redução destas, como consequência do tipo de política de austeridade que esta a ser aplicada a pobreza tenderá a aumentar significativamente no país.

Finalmente, como também mostram os dados do INE, todos os indicadores de desigualdade – Coeficiente de Gini, S80/S20 e S10/S90 – revelam um crescente agravamento das desigualdades em Portugal.

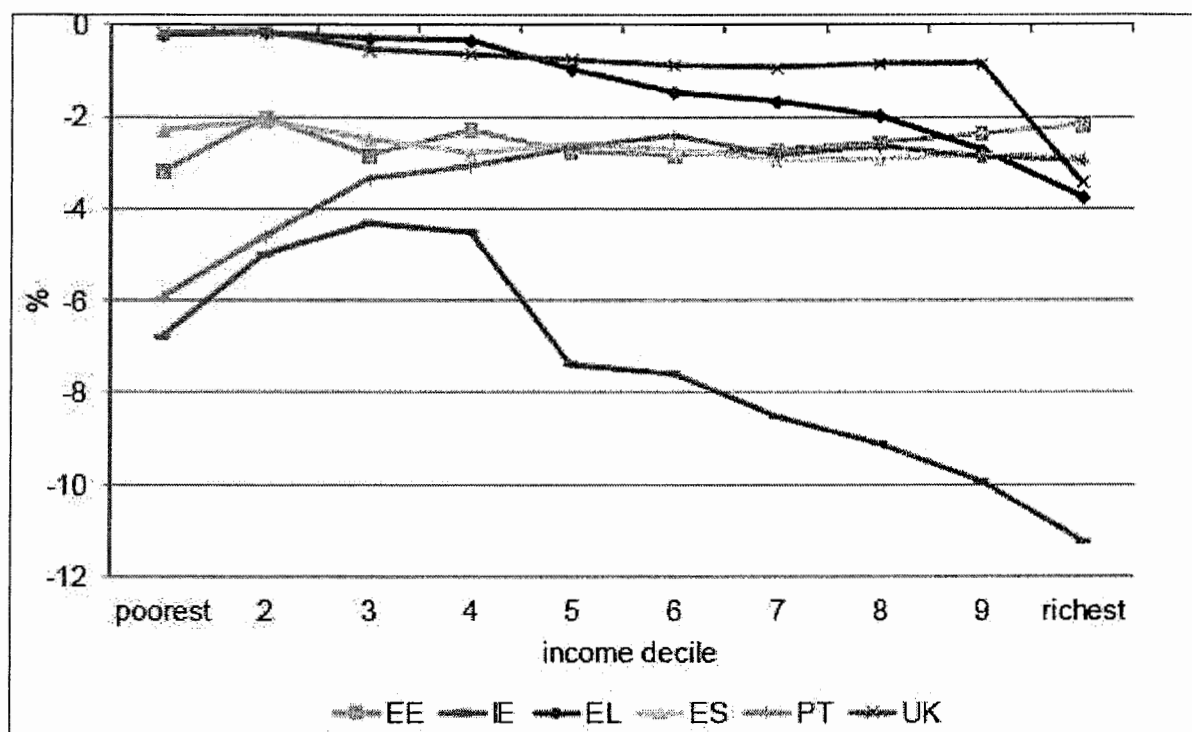
Como afirmam os autores de *“Economia de crescimento”*, *“a distribuição do*

rendimento é de enorme importância. Influencia a coesão social e, para qualquer nível de PIB, determina o nível de pobreza” (Amaral, Serra e Estêvão, 2007: 253). Portanto, um determinado nível de pobreza está associada a um determinado nível de distribuição do rendimento, e como a taxa de risco de pobreza antes das transferências sociais é muito elevada, e tem crescido nos últimos anos em Portugal, é legítimo concluir que se continua a verificar no país um agravamento da distribuição primária dos rendimentos no país o que é confirmado pelos dados divulgados pelo INE.

Os dados anteriores e as análises dos diversos autores que foram referidas levam à conclusão que a reduzida riqueza criada anualmente no país continua a não ser repartida de uma forma equilibrada e justa, o que determina que a nível de desenvolvimento o problema de Portugal seja ainda mais grave do que a nível de crescimento económico, embora este seja já bastante preocupante.

De um estudo divulgado pela Comissão Europeia em 2011 – *The distributional effects of austerity measures: a comparison of six EU countries*”- retirouse o gráfico seguinte que é extremamente esclarecedor sobre as consequências da política de austeridade imposta pelo FMI/BCE/CE, e posta em prática em Portugal pelo XIX governo de Passos Coelho, pois revela claramente o condicionamento do poder político pelo poder económico, já que este último conseguiu ser poupado aos sacrifícios maiores da política de austeridade.

Gráfico 17 – Efeitos da política de austeridade em relação à diferentes classes da população em Portugal- 2011



A política de austeridade em Portugal determinou, até 2011, uma redução do rendimento disponível das famílias mais pobres (1º decil da escala de distribuição) em 6%, enquanto o das famílias mais ricas (10º decil) a redução foi apenas de 3%, ou seja, metade. É evidente que os grupos económicos, pela posição de domínio que têm sobre o poder político em Portugal, estão a conseguir que os custos da política de austeridade incidam fundamentalmente sobre as classes médias e também sobre as de rendimentos mais baixos.

Uma outra área onde o papel dos grupos económicos, e nomeadamente os financeiros, ocupa um lugar determinante, é do investimento estrangeiro, quer o realizado em Portugal quer o feito no estrangeiro por grupos económicos a operar em Portugal. E neste campo os dados divulgados pelo Banco de Portugal são suficientemente esclarecedores.

Quadro 144 – Investimento estrangeiro em Portugal e investimento português no estrangeiro

ANOS	INVESTIMENTO DE PORTUGAL NO ESTRANGEIRO - Milhões €					INVESTIMENTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL Milhões €				
	Direto	De carteira	Outro Investimento	TOTAL	Direto % do TOTAL	Direto	De carteira	Outro Investimento	TOTAL	Direto % do TOTAL
2002	19.836	59.354	84.665	163.856	12,1%	42.526	71.455	133.375	247.356	17,2%
2003	26.473	77.182	89.541	193.196	13,7%	47.998	86.500	142.265	276.763	17,3%
2004	32.855	88.373	89.451	210.678	15,6%	49.142	99.627	153.015	301.784	16,3%
2005	37.359	110.531	93.440	241.330	15,5%	55.606	129.474	169.562	354.642	15,7%
2006	40.862	121.750	106.335	268.947	15,2%	66.787	147.531	186.279	400.597	16,7%
2007	45.994	129.470	115.562	291.026	15,8%	78.333	166.310	204.740	449.383	17,4%
2008	45.272	126.713	103.488	275.474	16,4%	71.833	180.146	197.552	449.531	16,0%
2009	47.530	146.248	103.610	297.387	16,0%	79.626	216.297	198.431	494.355	16,1%
2010	49.942	145.797	110.848	306.586	16,3%	83.585	197.108	225.630	506.322	16,5%
2011	52.594	115.630	108.606	276.830	19,0%	84.268	145.244	239.293	468.806	18,0%

FONTE: Boletins Estatísticos - Banco de Portugal

Contrariamente à ideia que muitas vezes se pretende fazer crer sobre o investimento português no estrangeiro e sobre o investimento estrangeiro em território nacional, segundo o Banco de Portugal, no período 2002-2011, em média, apenas 15,8% do investimento português no estrangeiro, e somente 16,7% do investimento estrangeiro em Portugal, foi investimento direto; todo o restante investimento foram aplicações fundamentalmente financeiras, em ações, títulos da dívida pública, etc., na busca de ganhos elevados e rápidos. E é evidente que a esmagadora maioria destes são realizados por grupos económicos e financeiros.

Como consequência deste tipo de investimentos verificou-se uma elevada transferência de rendimentos gerados em Portugal para o exterior, que não foram aplicados no país. Os dados do Banco de Portugal revelam a dimensão que este fenómeno atingiu em Portugal no período 2000-2011

Quadro 145– Rendimentos transferidos para o estrangeiro - 2000/2011

ANOS	DE TRABALHO Milhões €	DE INVESTIMENTO DIRETO Milhões €	DE INVESTIMENTO DE CARTEIRA Milhões €	DE OUTROS INVESTIMENTOS Milhões €	TOTAL DOS RENDIMENTOS TRANSFERIDOS PARA O ESTRANGEIRO Milhões €
2000	221	1.857	2.286	3.437	7.801
2001	280	2.156	2.593	5.178	10.207
2002	272	1.126	2.908	4.078	8.384
2003	229	1.882	2.629	3.445	8.185
2004	303	2.336	3.038	3.786	9.463
2005	350	3.488	3.337	4.201	11.376
2006	354	4.942	5.559	6.279	17.134
2007	252	4.608	6.391	8.291	19.542
2008	266	4.017	7.586	8.402	20.271
2009	370	5.778	7.680	3.186	17.014
2010	371	6.706	7.936	2.694	17.707
2011	428	5892	7724	4062	18.106
2000-2011	3.696	44.788	59.667	57.039	165.190
2011-00	93,8%	217,3%	237,9%	18,2%	132,1%
% do TOTAL	2,2%	27,1%	36,1%	34,5%	100,0%

FONTE: Boletim Estatístico - Banco de Portugal

Entre 2000 e 2011, foram transferidos para o estrangeiro rendimentos no montante de 165.190 milhões de euros, repartidos da seguinte forma: 2,2% - 3.696 milhões de euros - eram rendimentos de trabalho; 27,1% - 44.788 milhões de euros - tiveram como origem investimentos diretos de grupos estrangeiros em empresas a operar em Portugal; 36,1% - 59.667 milhões de euros - resultaram de investimentos de carteira; e 34,5% - 57.039 milhões de euros - eram rendimentos de Outros investimentos. Em resumo, 70,6% dos rendimentos transferidos para o estrangeiro entre 2000 e 2011, no valor de 116.706 milhões de euros são de investimentos de carteira e de outros investimentos, portanto não resultaram de investimentos diretos em Portugal, ou seja, não tiveram como origem investimentos permanentes que tivessem como objetivo principal criar diretamente condições para aumentar a riqueza produzida no país.

Esta transferência tão elevada de rendimentos gerados em Portugal para o exterior resulta da financeirização da economia imposta pelos grupos económicos, cujos efeitos negativos também se fazem sentir em Portugal como revelam igualmente os dados divulgados pelo Banco de Portugal.

Por outro lado, os rendimentos recebidos do estrangeiro, como resultado do investimento de Portugal no estrangeiro, foram manifestamente insuficientes para compensar as transferências de rendimentos para o exterior, como mostram os dados do Banco de Portugal.

Quadro 146- Rendimentos recebidos do estrangeiro 2000-2011

ANOS	DE TRABALHO Milhões €	DE INVESTIMENTO DIRETO Milhões €	DE INVESTIMENTO DE CARTEIRA Milhões €	DE OUTROS INVESTIMENTOS Milhões €	TOTAL DOS RENDIMENTOS TRANSFERIDOS PARA O ESTRANGEIRO Milhões €
2000	166	776	1.822	2.452	5.216
2001	167	1.203	1.778	2.577	5.726
2002	135	264	2.283	2.524	5.206
2003	132	1.289	2.175	1.928	5.524
2004	110	740	2.564	1.905	5.319
2005	121	1.109	2.668	2.295	6.193
2006	211	2.671	5.559	3.089	11.530
2007	247	2.612	5.150	4.497	12.507
2008	234	2.591	4.801	4.827	12.453
2009	239	2.175	4.228	1.645	8.287
2010	251	5.435	4.487	1.438	11.611
2011	283	2.973	4.293	1.983	9.532
2000-2011	2.297	23.838	41.810	31.159	99.104
2011-00	70,6%	283,3%	135,6%	-19,1%	82,8%
% do TOTAL	2,3%	24,1%	42,2%	31,4%	100,0%

FONTE: Boletim Estatístico - Banco de Portugal

No período 2000-2011, Portugal recebeu do estrangeiro, como consequência de investimento realizados no exterior, 99.104 milhões €. Deste total, 26.135 milhões € (26,4%) eram rendimento de trabalho e de investimento direto, sendo o restante no montante de 72.970 milhões € (73,6% do total) rendimentos que têm como origem fundamentalmente aplicações financeiras igualmente na busca de ganhos elevados e rápidos.

A elevadíssima transferência de rendimentos para o exterior (165.190 milhões de euros no período 2000-2011) muito superior aos rendimentos recebidos do estrangeiro (99.104 milhões € no período 2000-2011) teve e continua a ter um impacto muito grande a nível das Balanças de Rendimentos e de Pagamentos.

Quadro 147- Saldo negativo da Balança de Rendimentos de Portugal – Período 2000-2011

ANO	Défice Balança Pagamentos Milhões euros	Défice Balança Rendimentos Milhões euros	% Défice Balança Rendimentos da Balança Pagamentos
2000	10.778	2.570	23,8%
2001	12.681	3.875	30,6%
2002	9.578	3.166	33,1%
2003	6.608	2.307	34,9%
2004	10.230	2.977	29,1%
2005	14.204	3.880	27,3%
2006	15.953	6.316	39,6%
2007	15.008	7.035	46,9%
2008	19.058	7.817	41,0%
2009	17.009	8.728	51,3%
2010	15.284	7.939	51,9%
2011	8.900	8.573	96,3%
Variação 2000-11	-17,4%	+233,6%	+304,0%

FONTE: Relatório Banco de Portugal - A economia Portuguesa em 2011

Entre 2000 e 2011, o défice da Balança de Pagamentos, que inclui também o da Balança Comercial, da Balança de Rendimentos e outras, reduziu-se em - 17,4%, mas o défice da Balança de Rendimentos subiu em 233,6%. Este aumento tão desigual determinou que, em 2000, o défice da Balança de Rendimentos representasse 23,8% do défice da Balança de Pagamentos e, em 2011, correspondesse a 96,3%.

A descapitalização do país por esta via é evidente, constituindo um obstáculo importante ao crescimento económico e ao desenvolvimento.

O discurso oficial refere normalmente os efeitos positivos do investimento de grupos económicos e financeiros em Portugal e da internacionalização da atividade dos grupos económicos a operar no país, nomeadamente o aumento da dimensão do grupo, traduzida pelo aumento do volume de negócios, dos lucros e das exportações portuguesas, assim como a sua maior resistências às crises que abalam periodicamente vários países, pois fica assim menos dependente de um único mercado. No entanto, esquece normalmente os efeitos negativos, que também existem, e uma análise objetiva deverá incluir uns e outros.

Num estudo apresentado por Miguel Fonseca, António Mendonça e José Passos no 3º Congresso Nacional dos Economistas realizado em 2009, com o título “Efeitos do investimento direto exterior sobre a Balança Comercial Portuguesa, 1996-2007”, e tendo como base de análise a realidade portuguesa, estes três economistas concluíram que *“contrariamente ao observado na generalidade dos estudos empíricos, o efeito predominante do IDPE (Investimento Direto de Portugal no Exterior) sobre as exportações é de substituição, o que se traduz numa degradação do saldo da balança comercial com a maioria dos países da amostra”*, que era constituída por 18 países que representavam 76% do investimento direto (bruto) português no exterior num período de 12 anos.

É evidente que a transferência de elevadíssimos rendimentos para o exterior do país associada à transferência de capitais também muito importante para o estrangeiro determina que fiquem no país menores volumes de rendimento e de capital disponíveis para impulsionar o crescimento e o desenvolvimento de Portugal, assim como menores recursos para garantir um melhor nível de vida aos portugueses.

Dados divulgados pelo INE confirmam que a diferença entre a riqueza criada em Portugal (PIB) e a riqueza que fica em Portugal (RNB) é cada vez maior.

fazia-o numa parcela importante com base em financiamentos externos a curto e médio prazo, mas apesar dessa amortização o seu nível de endividamento continua elevado.

O crescente domínio da economia e da sociedade portuguesa pelos grupos económicos que atuam cada vez mais numa lógica neoliberal global, de que o tipo de aplicações que fazem e a dívida externa do país são apenas algumas das consequências, associado à transferência de elevadíssimos recursos (rendimentos e capitais) para o exterior tem estado associado a um nível do crescimento económico anémico, a baixos níveis de escolaridade, de qualificações e salariais, e à manutenção de graves assimetrias regionais.

Começamos pelo primeiro aspeto referido, ou seja, pelo crescimento económico registado na última década. A comparação do ritmo de crescimento económico registado em Portugal não só com os países da União Europeia mas também com outros de outras regiões do mundo permite ficar com uma ideia clara do atraso crescente da economia portuguesa dominada pelos grandes grupos económicos “nacionais” e estrangeiros como se concluiu da investigação realizada.

Quadro 150 – Taxa de crescimento real do PIB em Portugal e em outros países e regiões no período 2002-2011

REGIÕES/PAÍSES	Peso no PIB mundial em 2011 ^(a)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Media das taxas anuais 2002-11
Economia mundial ^(b)	100,0	2,9	3,7	4,9	4,5	5,2	5,4	2,8	-0,6	5,3	3,9	3,8
Economias avançadas	51,1	1,8	2,0	3,1	2,6	3,0	2,8	0,0	-3,6	3,2	1,6	1,6
EUA	19,1	1,8	2,5	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,7	1,6
Japão	5,6	0,3	1,7	2,3	1,3	1,7	2,2	-1,1	-5,5	4,5	-0,7	0,7
Reino Unido	2,9	2,7	3,5	3,0	2,1	2,6	3,5	-1,1	-4,4	2,1	0,7	1,5
Novas economias industrializadas da Ásia	3,9	5,8	3,2	5,9	4,8	5,8	5,9	1,8	-0,7	8,5	4,0	4,5
Área do euro	14,2	0,9	0,7	2,2	1,7	3,3	3,0	0,4	-4,3	1,9	1,5	1,1
Alemanha	3,9	0,0	-0,4	1,2	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	3,7	3,0	1,1
França	2,8	0,9	0,9	2,5	1,8	2,5	2,3	-0,1	-2,7	1,5	1,7	1,1
Itália	2,3	0,5	0,0	1,7	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,8	0,4	0,3
Espanha	1,8	2,7	3,1	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,1	0,7	1,8
Países Baixos	0,9	0,1	0,3	2,2	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,5	1,7	1,2	1,3
Bélgica	0,5	1,4	0,8	3,3	1,8	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,2	1,9	1,5
Grécia	0,4	3,4	5,9	4,4	2,3	5,5	3,0	-0,2	-3,3	-3,5	-6,9	1,1
Áustria	0,4	1,7	0,9	2,6	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,3	3,1	1,8
Portugal	0,3	0,8	-0,9	1,6	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,4	-1,6	0,3
Finlândia	0,2	1,8	2,0	4,1	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,4	3,7	2,9	1,9
Irlanda	0,2	5,9	4,2	4,5	5,3	5,3	5,2	-3,0	-7,0	-0,4	0,7	2,1
Eslováquia	0,2	4,6	4,8	5,1	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,2	3,3	4,8
Eslovénia	0,1	3,8	2,9	4,4	4,0	5,8	6,9	3,6	-8,0	1,4	-0,2	2,5
Luxemburgo	0,1	4,1	1,5	4,4	5,4	5,0	6,6	0,8	-5,3	2,7	1,6	2,7
Chipre	0,0	2,1	1,9	4,2	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,1	0,5	2,5
Malta	0,0	2,8	0,1	-0,5	3,7	2,9	4,3	4,1	-2,7	2,3	2,1	1,9
Estónia	0,0	6,6	7,8	6,3	8,9	10,1	7,5	-3,7	-14,3	2,3	7,6	3,9
Economias de mercado emergentes e em desenvolvimento.	48,9	4,7	6,3	7,5	7,3	8,2	8,7	6,0	2,8	7,5	6,2	6,5
Países asiáticos em desenvolvimento.	25,1	6,8	8,1	8,5	9,5	10,3	11,4	7,8	7,1	9,7	7,8	8,7
China	14,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,2	10,4	9,2	10,6
América Latina	8,7	0,3	2,1	6,0	4,7	5,7	5,8	4,2	-1,6	6,2	4,5	3,8
Brasil	2,9	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	6,1	5,2	-0,3	7,5	2,7	3,8
Comunidade de Estados Independentes	4,3	5,2	7,7	8,2	6,7	8,8	9,0	5,4	-6,4	4,8	4,9	5,4
Europa Central e de Leste	3,5	4,3	4,8	7,3	5,9	6,4	5,4	3,2	-3,6	4,5	5,3	4,4
África Subsariana	2,5	7,2	4,8	7,1	6,2	6,4	7,1	5,6	2,8	5,3	5,1	5,8
Médio Oriente e Norte de África	4,9	3,8	7,5	6,2	5,6	6,1	5,6	4,7	2,7	4,9	3,5	5,1
UE27	20,1	1,3	1,4	2,5	2,0	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,0	1,5	1,3

Fontes: Eurostat, FMI, INE e Thomson Reuters - do Relatório do Banco de Portugal-2011

No período 2002-2011, ou seja, após Portugal ter entrado para a Zona Euro, segundo o Banco de Portugal e o Eurostat, a média das taxas de crescimento económico, medida pelo aumento do PIB real, foi em Portugal

de apenas de 0,3%, enquanto na UE27 atingiu 1,3%, e de 3,8% a nível da economia mundial. E tenha presente que até 2007 este baixo crescimento da economia portuguesa foi só conseguido devido à procura adicional gerado pelo rápido endividamento das famílias portuguesas e das empresas não financeiras.

E em 2012, a recessão económica em Portugal é ainda mais profunda (-3,3% segundo as Previsões da Primavera de 2012 da Comissão Europeia).

O crescimento anémico verificado na década 2002-2011, assim como a recessão económica registada em Portugal a partir de 2010, estão associados a um perfil produtivo assente fundamentalmente em trabalho pouco qualificado e em baixos salários. Os dados do INE sobre a evolução do nível de escolaridade da população empregada portuguesa no período 2004-2011 confirmam esse baixo perfil produtivo.

Quadro 151 - Nível de destruição do emprego e nível de escolaridade em Portugal-2004/2011

POR-TUGAL	Sexo	Valor trimestral						VARIAÇÃO		% total		
		4ºT 2004	4ºT 2007	4ºT 2008	4ºT 2009	4º T 2010	4ºT 2011	4ºT2011-4ºT04	4ºT2011-4ºT2007	4T 2004	4T 2007	4ºT 2011
		Milhares de indivíduos										
Até ao básico - 3º ciclo	HM	3.734	3.674	3.578	3.340	3.170	2.843	-891	-831	72,7%	70,8%	60,0%
	H		2.098	2.041	1.895	1.816	1.639		-459			
	M		1.577	1.538	1.445	1.354	1.203		-374			
Secun-dário e pós-secundá-rio	HM	706	768	795	876	937	984	278	216	13,8%	14,8%	20,8%
	H		393	416	446	486	486		93			
	M		376	378	430	451	498		122			
Superior	HM	693	745	804	807	842	909	216	164	13,5%	14,4%	19,2%
	H		311	328	321	336	390		79			
	M		434	476	486	506	519		85			
TOTAL	HM	5.133	5.188	5.176	5.024	4.949	4.735	-398	-453	100,0%	100,0%	100,0%
	H		2.801	2.784	2.663	2.638	2.515		-286			
	M		2.387	2.392	2.361	2.311	2.221		-167			

FONTE: Estatísticas do Emprego - 4º Trimestre de 2004 a 4º Trimestre 2011- INE

Entre o 4º Trimestre de 2004 e o 4º Trimestre de 2011, foram destruídos em Portugal 398 mil empregos. Esta destruição atingiu fundamentalmente empregos ocupados por trabalhadores com um nível de escolaridade até ao 3º ciclo do ensino básico, cujo número, neste período, diminuiu em 891 mil, sendo 831 mil após o início da crise de 2008.

Durante este período (2004/2011), em relação à população total empregada, a percentagem de trabalhadores com o ensino básico ou menos, passou de 72,7% para 60,0% (menos 12,7 pontos percentuais), no entanto, a maior diminuição registou-se após o início da crise (entre 2007 e 2011, reduziu-se em 10,8 pontos percentuais), o que significa que o aumento do nível de escolaridade da população empregada não foi provocado fundamentalmente pelos resultados do sistema de ensino, mas sim pela “expulsão” prematura

de centenas de milhares de trabalhadores com o ensino básico ou menos da atividade produtiva que perderam o emprego, causada pela crise, fazendo crescer muito o desemprego de longa duração (*“velhos para o trabalho, mas novos para se reformarem”*).

A partir de 2011, com a aplicação do “Memorando de entendimento” assinado pelo FMI/BCE/Comissão Europeia e pelo PS, PSD e CDS, e com os cortes significativos no orçamento da educação em Portugal daí resultantes, as deficiências do sistema de educação agravaram-se.

A redução significativa dos trabalhadores com baixa escolaridade coexiste com a manutenção de baixos níveis de qualificação, como revelam os dados de um estudo divulgado pelo Ministério do Trabalho e da Segurança Social em 2010.

Quadro 152 – Evolução das qualificações da população ativa em Portugal e na União Europeia

QUALIFICAÇÃO POPULAÇÃO ATIVA	PORTUGAL			UE27			VARIAÇÃO 2000-2020 em pontos percentuais (pp.)	
	2000	2010	2020	2000	2010	2020	Portugal	UE27
Baixa Qualificação	78,4%	69,1%	64,0%	31,0%	22,7%	16,2%	-14,4 pp.	-14,8 pp.
Media qualificação	12,3%	15,6%	18,4%	48,1%	49,9%	50,6%	+6,1 pp.	+2,5 pp.
Alta Qualificação	9,4%	15,2%	17,6%	20,9%	27,5%	33,2%	+8,2% pp.	+12,3 pp.
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%		

FONTE: Emprego, contratação coletiva e proteção da mobilidade profissional em Portugal, -Maio 2010-estudo coordenado por António Dornelas e solicitado pelo Ministério do Trabalho

De acordo com cálculos feitos a partir de dados do CEDEFOP (União Europeia), como referem expressamente os próprios autores, em 2010, 69,1% da população ativa portuguesa tinha “Baixa qualificação” e o estudo mandado elaborar pelo Ministério do Trabalho prevê que até 2020 essa percentagem diminua apenas para 64%.

Apesar do aumento significativo da população empregada com o ensino secundário e com o ensino superior (entre 2005 e 2011, aumentou quase 10 pontos percentuais), o que tem sido conseguido principalmente depois de 2007 à custa da “expulsão” de trabalhadores de baixa escolaridade, no entanto essa mudança está ligada à manutenção de baixas qualificações, o que só pode ser consequência, a nosso ver, da persistência de um perfil produtivo em Portugal associado a este nível de qualificações.

A perpetuação dessa situação é confirmada pela manutenção de baixos salários como revelam os dados divulgados pelo INE.

Quadro 153— Trabalhadores por conta de outrem por escalões de rendimento salarial mensal líquido – 2011/2012

Escalão de rendimento salarial líquido	1ºT2011		1ºT2012		Percentagem acumulada	
	Milhares	% TOTAL	Milhares	% TOTAL	1ºT-2012	1ºT-2012
PORTUGAL -Trabalhadores por conta de outrem	3814,3	100,0%	3.662,20	100,0%		
Menos de 310 euros	140,0	3,7%	147,3	4,0%	3,7%	4,0%
De 310 a menos de 600 euros	1187,6	31,1%	1154,5	31,5%	34,8%	35,5%
De 600 a menos de 900 euros	1023,8	26,8%	1022,1	27,9%	61,6%	63,4%
De 900 a menos de 1 200 euros	411,1	10,8%	415,8	11,4%	72,4%	74,8%
De 1 200 a menos de 1 800 euros	367,2	9,6%	369,2	10,1%	82,0%	84,9%
De 1 800 a menos de 2 500 euros	113,2	3,0%	114,7	3,1%	85,0%	88,0%
De 2 500 a menos de 3 000 euros	29,8	0,8%	23,9	0,7%	85,8%	88,7%
3 000 euros e mais euros	35,2	0,9%	28,5	0,8%	86,7%	89,5%
NS/NR	506,5	13,3%	386,3	10,5%	100,0%	100,0%
SALÁRIOS ATÉ 600 EUROS	1327,6	34,8%	1301,8	35,5%		
SALÁRIOS ATÉ 900 EUROS	2351,4	61,6%	2323,9	63,5%		

Fonte: INE, Estatísticas do Emprego - 1º Trimestre de 2011 e de 2012.

No 1º Trimestre de 2011, 34,8% dos trabalhadores portugueses por conta de outrem tinha uma remuneração salarial mensal líquida igual ou inferior a 600 €, e 61,6% igual ou inferior a 900 €. Um ano depois, ou seja, no 1º Trimestre de 2012, a percentagem de trabalhadores por conta de outrem com salários líquidos inferiores a 600€ tinha subido para 35,5%, e com salários inferiores a 900€ tinha aumentado para 63,5%. Portugal continua a ser um país de baixos salários, com tendência a se tornarem ainda mais baixos, com um perfil produtivo de baixas qualificações, não tendo por isso capacidade para absorver a totalidade da população com escolaridade mais elevada em empregos que tornem possível tirar partido do seu nível de escolaridade, empurrando-a para empregos de baixa qualificação e de baixos salários, ou para o desemprego (entre 1º Trimestre de 2011 e o 1º Trimestre de 2012, o numero de desempregados com o ensino superior aumentou em 37%, enquanto o desemprego oficial total subiu 18,9%)

Esta tendência de diminuição dos salários nominais em Portugal é também confirmada pelo facto de que, entre Abril de 2007 e Outubro de 2011, a percentagem de trabalhadores abrangidos pela retribuição mínima mensal garantida aumentou, segundo o Boletim Estatístico do Ministério do Trabalho, de 5,5% para 11,3% (+105,5%). Portugal, está-se assim a transformar gradualmente num país onde uma percentagem crescente de trabalhadores recebe apenas o salário mínimo nacional. E a tendência é que esta situação se agrave ainda mais.

E isto também porque o “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE de Maio de 2011, contém medidas que têm como objetivo promover o aumento da competitividade, segundo os seus autores, mas que assentam fundamentalmente na redução dos custos do trabalho, ou seja, que visam perpetuar um modelo de crescimento baseado em baixos salários e, consequentemente, também em baixas qualificações e produtividade. A provar isso, está a medida anunciada pelo 1º ministro Passos Coelho, em articulação com o FMI/BCE/CE aquando da 5ª avaliação em Setembro de

2012, de incluir no Orçamento de 2013, um aumento de 7 pontos percentuais na taxa de contribuições dos trabalhadores para a Segurança Social e para a CGA (passaria de 11% para 18%, o que significa um subida de 63,6%) acompanhada de uma redução de 5,75 pontos das contribuições para a Segurança Social dos empregadores privados (passaria de 23,75% para 18%, portanto uma diminuição 24,3%), ou seja, a chamada “desvalorização fiscal” tão reclamada pelo FMI. Esta medida, a ser aprovada, determinaria, só em 2013, um corte nos salários nominais dos trabalhadores do setor privado estimado em 2.700 milhões de euros sendo, na mesma altura, transferidos para as empresas 2.200 milhões de euros pela via da redução das suas contribuições. Para os trabalhadores da Administração Pública, o aumento das contribuições de 12,5% (CGA+ADSE) para 19,5%, associada a reposição de uma parte do subsídio nos 12 meses do ano, determinaria que, em vez da perda de duas remunerações como sucedeu em 2012, em 2013 perdessem o equivalente a quase três remunerações (uma redução de 21,4% no seu rendimento nominal anual). Portanto, estar-se-ia perante um modelo económico baseado em salários nominais cada vez mais baixos.

Dados divulgados pelo Banco de Portugal em 2010, revelam as consequências de tal modelo.

Quadro 154- Grau de intensidade tecnológica das exportações portuguesas-2007/2010

Grau de intensidade tecnológica	Pesos 2009	Taxa variação das exportações				
		2007	2008	2009	2010	Taxa acumulada
Alta tecnologia	10,2%	8,6%	3,4%	-18,4%	0,4%	-8,0%
Média-alta tecnologia	27,3%	6,6%	-2,0%	-25,8%	18,2%	-8,4%
Média-baixa tecnologia	25,3%	7,7%	5,0%	-20,7%	27,2%	+14,1%
Baixa tecnologia	37,3%	7,9%	2,0%	-10,2%	10,3%	+8,9%

FONTE: Relatório do Banco de Portugal - 2010

No período 2007-2010, as exportações portuguesas de “Alta” e “Média-alta” intensidade tecnológica tiveram uma variação negativa, respetivamente, de -8% e de -8,4%, enquanto as exportações de bens de “Média-baixa intensidade tecnológica” aumentaram 14,1%, e as de “Baixa intensidade tecnológica” cresceram em 8,9%, o que revela o perfil produtivo dominante ainda existente no país.

Uma outra dimensão do desenvolvimento em Portugal, que tem estado associado ao modelo caracterizado por uma posição de domínio dos grupos económicos, prende-se com as assimetrias regionais, que determinam que populações a viverem em regiões diferentes do mesmo país tenham, só por isso, acesso a condições de vida muito diferentes.

Os dados do INE das Contas Regionais, dão uma informação importante sobre a dimensão das desigualdades verificadas nesta área ao longo do período 1995-2009.

Quadro 155– Produto interno bruto por habitante (PT=100), por NUTS II (índice anual)

NUTS I	Portugal	Continente						R. A. dos Açores	R. A. da Madeira
NUTS II		Total	Norte	Centro	Lisboa	Alentejo	Algarve		
Ano	1=2+8+9	2=3+4+5+6+7	3	4	5	6	7	8	9
1995	100	101	84	85	138	93	110	81	85
1996	100	101	84	85	138	93	108	81	86
1997	100	101	83	84	140	94	108	80	90
1998	100	100	82	84	141	91	107	81	95
1999	100	100	82	85	141	88	108	84	99
2000	100	100	81	85	140	92	109	83	112
2001	100	100	81	85	140	91	111	87	106
2002	100	100	80	84	140	90	111	89	123
2003	100	100	79	85	140	92	113	91	121
2004	100	100	78	85	141	93	111	91	125
2005	100	100	79	84	141	92	112	92	124
2006	100	99	78	84	140	94	112	92	133
2007	100	99	79	83	140	93	112	92	129
2008P	100	99	80	83	140	93	110	94	132
2009P	100	99	81	83	138	93	108	96	131

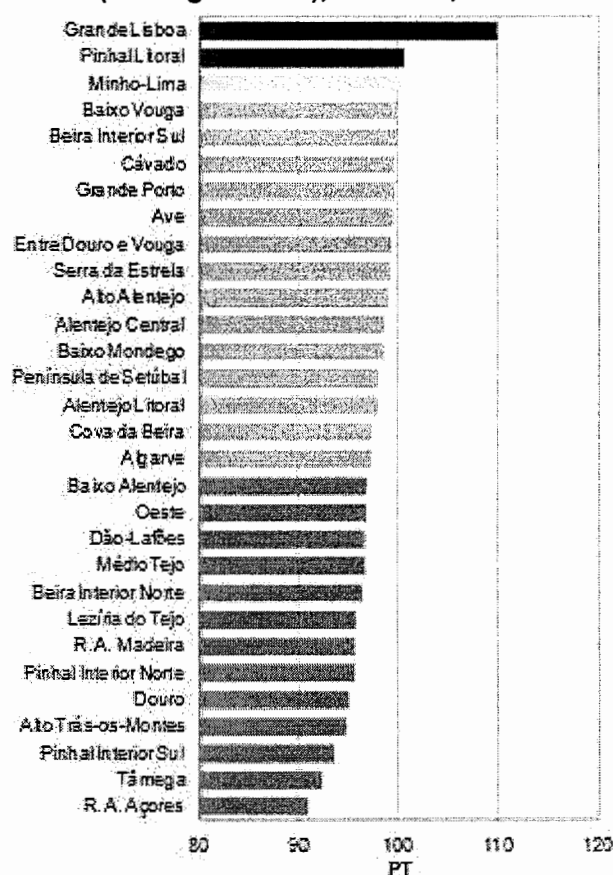
FONTE : Contas Regionais Preliminares -2009 - INE

Tomando como base de comparação o PIB por habitante de Portugal, conclui-se que, entre 1995 e 2009, registou-se um agravamento das assimetrias em relação às regiões do Norte e Centro, cujo PIB por habitante, em percentagem do PIB nacional diminuiu, respetivamente, em 3 pontos percentuais e em 2 pontos percentuais. Em relação à região do Alentejo, manteve-se, durante o mesmo período, a diferença de menos 7 pontos percentuais relativamente à média nacional. As pequenas regiões dos Açores e da Madeira, com apenas 4,6% da população portuguesa, é que registaram, entre 1995 e 2009, uma melhoria significativa. A primeira melhorou a sua posição em mais 15 pontos percentuais, e a segunda em mais 46 pontos percentuais, embora não de uma forma sustentável como a crise da dívida pública da RA da Madeira revelou. A região de Lisboa, embora perdendo 2 pontos percentuais durante o período, em 2009, o seu PIB por habitante continuava a ser superior à média nacional em 38 pontos percentuais.

É clara a manutenção, e mesmo o agravamento, em relação a duas regiões com 57,5% da população (Norte e Centro), das assimetrias regionais.

O gráfico seguinte, com o “Índice Sintético de Desenvolvimento Regional-2008, divulgado pelo INE, em Abril de 2011, que incorpora a competitividade, a coesão e a qualidade ambiental, completa e confirma também as elevadas assimetrias regionais que continuam a existir em Portugal.

**Gráfico 18 - Índice global de desenvolvimento regional
(Portugal = 100), NUTS III, 2008**



Portanto, a diferença entre a região mais desenvolvida – Grande Lisboa (IGDR de 110)– e a menos desenvolvida – R.A. dos Açores (IGDR de 91)– continua a ser grande. O índice global de desenvolvimento da região de Lisboa é superior em 22,8% ao da R.A. dos Açores. Uma análise mais fina feita por concelho revela assimetrias ainda maiores. Assim de acordo com o “Estudo sobre o poder de compra Concelhio 2009”, divulgado pelo INE em Novembro de 2011, o valor do chamado “*Indicador per Capita*”, que mede o poder de compra por habitante nos diferentes municípios tendo por referência o valor nacional, era de 232,5 no concelho de Lisboa, de 178,7 no concelho do Porto, mas de 53,3 no concelho de Ponte Barca, de 53 no concelho de Nordeste nos Açores, de 52,7 no concelho de Porto Moniz na Madeira, de 52,4 no concelho de Terras do Bouro, de 51,1 no concelho de Baião, de 50,6 no concelho de Boticas, e de 49 no concelho de Vinhais. Portanto, as diferenças concelhias, em termos de poder de compra habitante, continuam a ser enormes em Portugal.

Uma outra dimensão importante do desenvolvimento são os ganhos em saúde. Os dados da OCDE disponíveis para o período 1973-2009 permitem fazer essa análise.

Quadro 156- Variação dos principais indicadores de saúde de Portugal e de três países mais desenvolvidos do mundo no período 1973-2009

RÚBRICAS /Países	1973	1974	1980	1990	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Variação (*)
MORTALIDADE INFANTIL													
Portugal	44,8	37,9	24,3	10,9	5,5	4,1	3,8	3,5	3,3	3,4	3,3	3,6	-41,2
France	15,5	14,7	10	7,3	4,5	4,2	4	3,8	3,8	3,8	3,8	3,9	-11,6
Germany	21,3	20	12,4	7	4,4	4,2	4,1	3,9	3,8	3,9	3,5	3,5	-17,8
USA	17,7	16,7	12,6	9,2	6,9	6,8	6,8	6,9	6,7	6,8	6,5	..	
ESPERANÇA DE VIDA À NASCENÇA													
Portugal	67,5	68,1	71,4	74,1	76,7	77,4	78,3	78,1	78,9	79	79,3	79,5	12
France	72,5	72,8	74,3	76,8	79	79,3	80,3	80,3	80,7	80,9	81	81	8,5
Germany	71,2	71,5	72,9	75,3	78,2	78,6	79,2	79,4	79,8	80	80,2	80,3	9,1
USA	71,5	72	73,7	75,3	76,7	77	77,4	77,4	77,7	77,9	78	78,2	6,7
MEDICOS POR 1000 HABITANTES													
Portugal ³	1,1	1,2	2	2,8	3,2	3,3	3,4	3,4	3,5	3,6	3,7	3,8	0,6
France ²	3	3,3	3,3	3,4	3,4	3,3	3,3	3,3	3,3	0
Germany ¹	3,3	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5	3,6	3,6	0,3
USA	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	0,1
ENFERMEIROS POR 1000 HABITANTES													
Portugal ²			3,7	4,2	4,4	4,6	4,8	5,1	5,3	5,6	1,9
France ²			6,7	7,2	7,4	7,6	7,8	7,7	7,9	8,2	1,5
Germany ¹			9,6	10	10,1	10,2	10,3	10,5	10,7	11	1,4
USA			8,7	9,7	9,8	10,1	9,7	9,5	9,5	9,7	1
Inglaterra					10,2	10,1	10,3	10,4	10,5	10,6	10,8	10,8	0,6
DESPESAS COM SAÚDE - % do PIB													
Portugal	3,4	3,6	5,1	5,7	9,3	9,8	10,1	10,4	10,1	10	10,1		5
France			7	8,4	10,1	10,9	11	11,1	11	11	11,1	11,8	4,1
Germany	7,2	7,7	8,4	8,3	10,3	10,8	10,6	10,7	10,6	10,5	10,7	11,6	2,3
United States	7,4	7,7	9	12,4	13,7	15,7	15,7	15,7	15,8	16	16,4	17,4	7,4
DESPESA PUBLICA COM SAÚDE - % da Despesa Total com saúde													
Portugal	60,6	62,8	64,3	65,5	66	68	67,1	67,1	66,1	65,7	65,1		0,8
France			80,1	76,6	79,4	78,9	78,8	78,8	78,7	78,3	77,7	77,9	-2,4
Germany	77	78,2	78,7	76,2	79,8	78,4	76,7	76,6	76,4	76,4	76,6	76,9	-2,1
USA	37,8	39,4	41	39,4	43	43,6	44	44,1	44,9	45,1	46	47,7	9,9
DESPESA POR HABITANTE COM SAÚDE - US\$ PPP													
Portugal	99	114	277	628	1654	1894	1996	2212	2303	2419	2508		2231
France			666	1445	2553	2991	3122	3306	3493	3679	3809	3978	3143
Germany	407	481	967	1764	2669	3097	3170	3364	3565	3724	3963	4218	2996
USA	476	535	1101	2850	4793	5986	6336	6700	7073	7437	7720	7960	6619

FONTE: OCDE

Se analisarmos a variação dos principais indicadores de saúde em Portugal no período 1973-2009, ou seja, durante 36 anos, e se o compararmos com a variação verificada em três dos países mais desenvolvidos do mundo – França, Alemanha e EUA -, conclui-se que foi precisamente no nosso país onde os “*ganhos em saúde*” foram maiores, colocando Portugal nesta área claramente no “*pelotão da frente*” a nível mundial, contrariamente ao que acontece em relação a muitas outras dimensões do desenvolvimento onde a presença e os efeitos da atuação dos grupos económicos é muito maior. E

os resultados foram obtidos com custos financeiros muito inferiores aos verificados naqueles três países.

Assim, em 2009, a mortalidade infantil em Portugal era inferior à da França e dos Estados Unidos, e praticamente igual à da Alemanha, quando em 1973 era significativamente mais elevada do que a verificada em qualquer um daqueles países (entre 23,5 pontos percentuais e 27,1 pontos percentuais). No período 1973-2009, a mortalidade infantil diminuiu em Portugal em 41,2 pontos percentuais, enquanto nos outros três países diminuiu entre 11 e 18 pontos percentuais.

Situação muito semelhante se verificou em relação à esperança de vida à nascença. Em 1973, a esperança de vida à nascença em Portugal era inferior, em média, em mais de 4 anos à dos três países mais desenvolvidos. Em 2009, a esperança de vida em Portugal era superior à dos EUA em mais de um ano, e era inferior em menos de um ano relativamente à dos restantes países considerados. Entre 1973 e 2009, a esperança de vida à nascença aumentou, em Portugal, 12 anos; na França 8,5 anos; na Alemanha 9,5 anos; e nos EUA apenas 6,7 anos.

E tudo isto foi conseguido em Portugal com menores custos financeiros que os despendidos nos outros países. Para concluir isso, basta ter presente que, em 2009, a despesa total (pública e privada) com a saúde em Portugal correspondeu a cerca de 10% do PIB (deste total, apenas 65%, ou seja, 6,5% do PIB é despesa pública), enquanto na França representava 11,8%; na Alemanha 11,6%; e nos EUA 17,4% do PIB. Em valores “per capita”, em 2008, que são os últimos divulgados pela OCDE, a despesa com saúde por habitante foi de 2.508 dólares PPP em Portugal; de 3.809 dólares PPP na França; de 3983 dólares PPP na Alemanha; e de 7.720 dólares PPP por habitante nos EUA; portanto, valores muito superiores aos portugueses (entre 51,9% e 207,8%).

Uma característica importante desta dimensão do desenvolvimento é que ela se localiza num sector - o da saúde - ainda não dominada pelos grupos económicos (controlam menos de 10% do “volume de negócios”) e onde o Estado, através do SNS, tem uma posição dominante.

Uma conclusão importante, é que num sector não dominado pelos grupos económicos os progressos obtidos, em termos de “*ganhos em saúde*”, foram significativos, e os custos foram inferiores aos registados em três países, que serviram de “grupo de controlo”, e que são dos mais desenvolvidos do mundo. No entanto, estes “*ganhos*” poderão sofrer um retrocesso se se verificar o estrangulamento financeiro do SNS (o OE-2012 previa uma redução na despesa pública em saúde de 960 milhões de euros), o que levaria à redução dos serviços de saúde prestados à população e, consequentemente, ao aumento da posição neste setor dos grupos económicos.

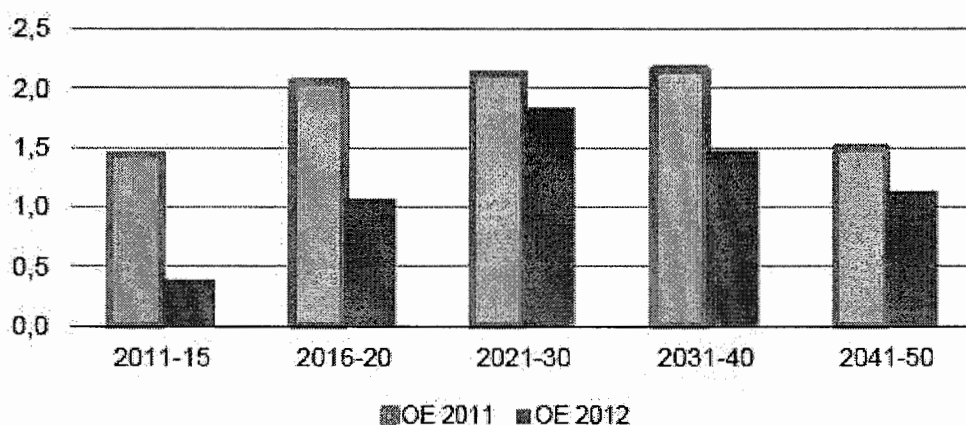
Um princípio adotado na construção da União Europeia, onde Portugal está inserido que, por um lado, reforçou muito o poder dos grupos económicos, nomeadamente dos grupos financeiros e, por outro lado, revelou de uma forma muito clara o poder desses grupos foi o de retirar aos bancos

emissores nacionais a função de “prestador de último recurso”, e não ter atribuído essa função ao Banco Central Europeu. Ao fazê-lo, o financiamento das empresas, de todo o sistema financeiro, e dos próprios Estados ficou totalmente dependente dos “mercados”, ou seja, dos grandes bancos, companhias de seguros e dos fundos, que são os principais atores neles. Esta dependência quase absoluta dos “mercados” deu aos grupos económicos um imenso poder para especular e impor aos Estados decisões e políticas de acordo com os seus interesses (políticas para “acalmar os mercados”) que levaram ao abandono das políticas de crescimento económico e de desenvolvimento, sendo substituídas por políticas de “consolidação orçamental” (redução drástica do défice orçamental num curto período de tempo), ditas de “austeridade”, que atiraram os países para a recessão económica e retrocesso social, e a União Europeia e os países que a integram para o declínio. Chegou-se mesmo ao absurdo do BCE financiar os bancos privadas a taxas de juro de 1% e de 0,75%, e de serem depois os bancos a financiar os Estados cobrando a estes taxas de juro de 4%, 5%, 6% e mais.

Em Portugal, os efeitos dessas políticas para “acalmar os mercados” são graves, impedindo qualquer desenvolvimento sustentado, e atirando o país e a sociedade portuguesa para o retrocesso económico e social. Depois de um década (2000-2010), praticamente perdida em termos de crescimento económico e de desenvolvimento, Portugal arrisca-se a entrar num longo período de recessão e de crescimento económico anémico, como as próprias previsões oficiais transcritas na pág. 240 do Relatório do Orçamento do Estado para 2012, do XIX governo, confirmam.

Gráfico 19 - Taxas médias de crescimento da economia portuguesa (PIB) previstas pelo XIX governo para o período 2011-2050

(as taxas mais baixas são do XIX governo, as mais elevadas do XVIII governo)



Fonte: Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015, Comissão Europeia.

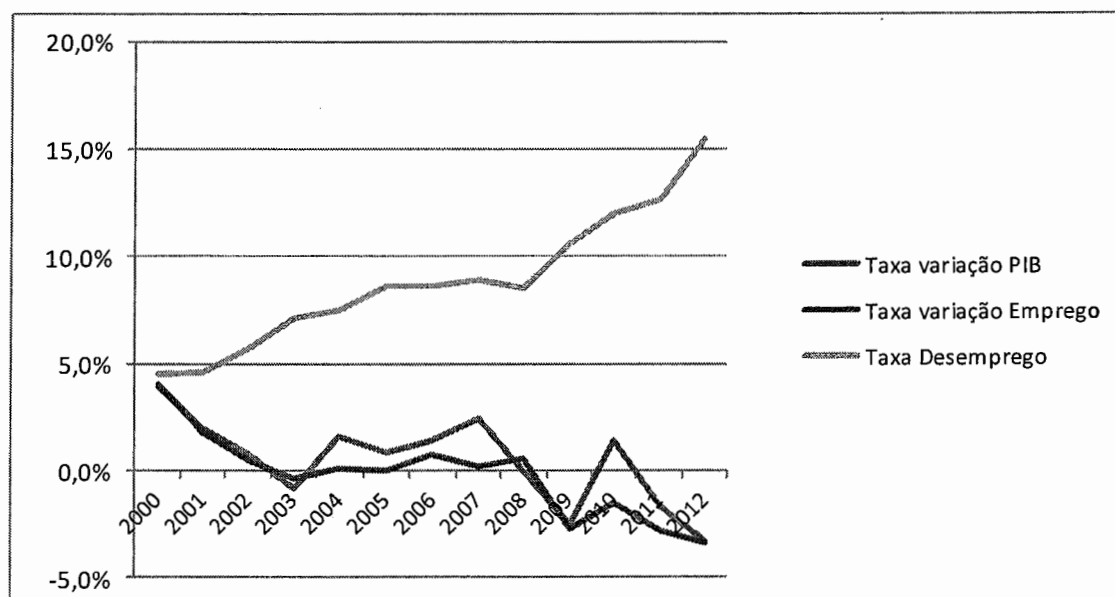
Como mostra o gráfico construído pelo próprio governo, a continuarem as políticas de austeridade cujo objetivo principal é a redução drástica do défice orçamental num curto período de tempo, o crescimento da economia portuguesa, medido pelo aumento do PIB real, será, em média, 0,4% no

período 2011-2015; de 1,1% no período 2016-2020; de 1,8% no período 2021-30; de 1,5% no período 2031-40; e de 1,2% no período 2041-50.

A aprovação do “Pacto Orçamental” , imposto pela Alemanha, veio agravar ainda mais este cenário, criando condições para que a política de austeridade e, conseqüentemente, a crise se tornem permanentes. Assim, a imposição de “um limite de déficit estrutural de 0,5% do produto interno bruto a preços de mercado” (alínea a do artº 3º), e “quando a relação entre a dívida pública e o PIB exceder o valor de referência de 60%, a parte contratante (o país) redu-la a uma taxa média de um vigésimo por ano como padrão de referência” (artº 4º), incapacita os Estados de promoverem qualquer crescimento económico e desenvolvimento, de combaterem crises, pois são obrigados a adotar políticas recessivas mesmo em períodos de crise, agravando ainda mais estas como está atualmente a acontecer.

Portanto, é um cenário que atirará Portugal para um grande declínio e causará graves problemas sociais lançando na pobreza ainda mais milhões de portugueses. O aumento contínuo do desemprego será uma das conseqüências inevitáveis da falta de crescimento económico que daí resultará, como revela a evidência empírica (Lei de Okun) confirmada pelos próprios dados oficiais com os quais se construiu o gráfico seguinte.

Gráfico 20 – Correlação inversa entre taxa de crescimento do PIB e taxa de desemprego oficial e correlação positiva entre a taxa de variação do emprego e do PIB em Portugal- 1996/2012



FONTE: Eurostat, INE, Banco de Portugal

A aplicação da Lei de Okun a Portugal, feita na Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra em 2007 por João Sousa Andrade, levou “à conclusão que a taxa de crescimento (anualizada) que não cria desemprego é 2,7%”; portanto, em Portugal, só com uma taxa de crescimento económico, medida pelo aumento do PIB real, superior a 2,7% é que a taxa de desemprego não aumenta.

A evidência empírica traduzida no gráfico anterior mostra que, em Portugal, a taxa de desemprego aumenta logo que o crescimento económico (PIB)

diminui abaixo dos 3% (isso aconteceu a partir de 2001 como é visível no gráfico), e que a taxa de variação do emprego acompanha a taxa de variação do PIB mas sempre com valores inferiores.

É evidente que os efeitos no desenvolvimento do “modelo” dominante em Portugal não se restringem apenas às dimensões estudadas. No entanto, as conclusões que se podem tirar das que foram analisadas já são suficientes importantes para o objetivo desta tese.

Para terminar a análise que se tem vindo a fazer, existe ainda um aspeto da ação dos grupos económicos, este de sinal positivo, que interessa analisar.

Schumpeter na análise que fez do sistema capitalista, referida no capítulo I, Schumpeter, na análise que fez do sistema capitalista referida no primeiro capítulo, chama a atenção para a importância que têm os grupos económicos e financeiros quer na introdução da inovação, quer na generalização de novos produtos e serviços que satisfazem necessidades da população, e que a fazem evoluir para melhores níveis de vida. E isto porque, segundo este autor, são fundamentalmente as grandes empresas, pertencentes a estes grupos, que o fazem contribuindo, assim, para a melhoria das condições de vida da população, e também através do aumento da produtividade da economia, em que estes grupos económicos são os principais motores, acabam por tornar esses produtos e serviços acessíveis a camadas mais vastas da população.

Em Portugal isso é evidente em vários setores. Por ex., a generalização da utilização dos telemóveis (em Portugal existem 150 telefones por 100 habitantes), da internet, da TV por cabo, e mesmo da compra da habitação a crédito, etc., deve-se a ação dos grupos económicos, embora movidos principalmente pelo objetivo de “criar valor para os acionistas”.

Para além disso, é evidente também que é nas grandes empresas pertencentes a grupos económicos que o investimento, volume de vendas e a produtividade, esta última medida com base no VAB, os gastos com pessoal, e os resultados líquidos por trabalhador são mais elevados como mostra o quadro seguinte construído com dados divulgados pelo INE em 2012 sobre a “Evolução do sector empresarial 2004-2010”.

Quadro 157– Principais indicadores das empresas não financeiras (PME e Grandes Empresas) em Portugal – Período 2004/2010

ANOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nº EMPRESAS							
PME	1.083.901	1.120.508	1.142.602	1.205.002	1.233.970	1.197.719	1.143.068
Grandes Empresas(*)	1.027	1.021	1.046	1.114	1.123	1.062	1.082
FBCF/Trabalhador							
PME	3.699 €	4.135 €	4.544 €	4.891 €	4.759 €	4.457 €	3.919 €
Grandes Empresas	8.269 €	8.897 €	7.979 €	9.427 €	11.965 €	8.741 €	8.310 €
V.N. /Trabalhador							
PME	66.760 €	67.009 €	68.529 €	69.983 €	70.308 €	67.768 €	71.420 €
Grandes Empresas(*)	156.560 €	164.799 €	167.384 €	175.410 €	176.664 €	159.660 €	171.532 €
VAB/Trabalhador (Produtividade)							
PME	16.299 €	16.569 €	17.085 €	17.744 €	17.857 €	17.688 €	18.062 €
Grandes Empresas(*)	40.887 €	40.673 €	40.774 €	42.418 €	40.216 €	39.642 €	41.077 €
Gastos Pessoal/Trabalhador							
PME	9.545 €	9.706 €	9.927 €	10.216 €	10.573 €	10.797 €	11.114 €
Grandes Empresas(*)	21.055 €	21.489 €	21.616 €	21.655 €	21.694 €	22.179 €	22.748 €
Resultados Líquidos/Trabalhador							
PME	2.623 €	2.626 €	2.700 €	2.851 €	1.894 €	2.076 €	2.596 €
Grandes Empresas (*)	7.069 €	6.567 €	9.351 €	7.977 €	5.282 €	5.970 €	14.948 €

(*) Grandes empresas – Empresas pelo menos com 250 trabalhadores e 50 milhões € de volume negócios/ano

FONTE: Evolução do Sector Empresarial no período 2004-2010 - INE - Edição 2012

Assim, em 2010, a FBCF (investimento) por trabalhador, nas Grandes Empresas era 2,1 superior aos das PME; o Volume de Negócios (VN) 2,4 vezes superior; o VAB (produtividade) 2,3 vezes superior; os Gastos com Pessoal apenas 2 vezes superior; mas os Resultados Líquidos por trabalhador foram nas Grandes Empresas 5,8 vezes superior ao das PME.

Se a análise se restringir apenas às 500 maiores empresas cujos dados são divulgados todos os anos pela revista EXAME (os valores anteriores em relação às Grandes Empresas têm como base empresas com pelo menos 250 trabalhadores e 50 milhões € de volume de negócios por ano) , então os valores que se obtêm para estas 500 empresas são muito mais elevados. Em 2009, por ex., o Volume de negócios por trabalhador era já de 318,9 mil euros; e o VAB por trabalhador de 71,6 mil euros

É evidente a importância das grandes empresas para a economia portuguesa, que o quadro seguinte, construído com dados também divulgados pelo INE, mostra de uma forma extremamente clara

Quadro 158– A importância (%) das Grandes Empresas não financeiras (empresas com pelo menos 250 trabalhadores e 50 milhões € VN/ano) no Total das empresas não financeiras

RÚBRICAS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EMPRESAS - Nº	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%	0,09%
Ativo	32,0%	34,3%	33,1%	35,0%	35,0%	33,1%	35,5%
Capital Próprio	35,7%	38,1%	37,3%	37,4%	36,1%	33,5%	36,6%
FBCF	33,5%	32,4%	28,7%	31,4%	38,7%	33,5%	36,4%
Produção	37,7%	38,1%	38,4%	39,5%	40,8%	40,0%	42,2%
V. Negócios	34,6%	35,3%	35,9%	37,3%	38,6%	37,7%	39,4%
VAB	36,1%	35,3%	35,4%	36,2%	36,1%	36,5%	38,1%
Nº Empregados	18,4%	18,2%	18,7%	19,2%	20,0%	20,4%	21,3%
Gastos c/ Pessoal	33,2%	33,0%	33,3%	33,5%	34,0%	34,5%	35,6%
Resultados Líquidos	37,8%	35,7%	44,3%	39,9%	41,1%	42,5%	60,9%

FONTE: Evolução do Sector Empresarial no período 2004-2010 - INE - Edição 2012

Em 2010, por ex., as “Grandes Empresas” representavam apenas 0,09% do total das empresas financeiras, mas controlavam 35,5% do Ativo, 36,6% do Capital Próprio de todas as empresas não financeiras; contribuíam com 36,4% da FBCF (investimento), 42,2% da Produção, 39,4% do Volume de Negócios, 38,1% do VAB, 21,3% do Emprego, 35,6% dos Gastos de Pessoal de todas as empresas não financeiras; e os seus Resultados Líquidos representavam 60,9% dos Resultados Líquidos de todas as empresas financeiras. É evidente a importância das grandes empresas na economia portuguesa.

Nas respostas de alguns grupos económicos ao questionário que fizemos, foram referidos, como elementos positivos da existência das grandes empresas, os elevados investimentos que realizam no país e também os seus efeitos industrializantes, o investimento importante em I&D, as exportações, etc., embora eles também possam ter outros efeitos, não referidos, como sejam o agravamento das assimetrias regionais já que não têm como objetivo essencial as necessidades do país em termos de crescimento económico equilibrado e sustentado.

Robert Solow no prefácio que escreveu para edição de 2005 do livro de Charles Kindleberger e Robert Aliber, *“Manias, Panics and Crashes”* apontava aquilo que considerava uma omissão nesta obra colocando a seguinte questão: *“Quais são os benefícios dos fluxos livres de capitais em suas variadas formas, à semelhança do que se verifica com os ganhos do comércio?”* (2005: viii).

É sabido que a globalização, cujos principais atores e beneficiários são os grupos económicos e financeiros, veio acentuar de uma forma gigantesca estes movimentos de capital mas, para além dos eventuais benefícios que esse facto poderá determinar (ex. tornar o acesso a capitais mais fácil), o certo é que muitas vezes esses movimentos têm objetivos meramente especulativos, fazendo uma redistribuição da riqueza à escala mundial que acentua as desigualdades quer entre países quer no interior do mesmo país e, por vezes, provocam graves crises, determinadas por fluxos gigantescos e repentinos de capitais, que levam à destruição de economias e de milhões

de empregos.

Tendo presente toda a investigação realizada é possível tirar as seguintes conclusões, que constituem a resposta à questão inicialmente colocada, são as seguintes:

1. Em Portugal, verifica-se um elevado domínio da economia e, consequentemente, da sociedade portuguesa pelos grupos económicos e financeiros, já que detêm, nos segmentos de mercado em que operam (muitos deles estratégicos), um elevado poder de mercado o que, já por si, é suficiente para condicionar o crescimento económico, o desenvolvimento do país, e as próprias políticas do governo. Este domínio é ainda reforçado pelas participações cruzadas que existem entre os vários grupos económicos e também pelas partes de capital de diferentes grupos detidas por pessoas singulares, o que facilita e potencia a coordenação na defesa de interesses e objetivos comuns, aumentando também mais o seu poder.
2. Esta poder é ainda reforçado, por um lado, pelo controlo maioritário por grupos económicos estrangeiros das "participações qualificadas" de muitos dos mais importantes grupos económicos que operam em Portugal e, por outro lado, pela lógica de funcionamento da globalização neoliberal capitalista onde estes grupos económicos se integram, sendo também esta uma forma de integração destes grupos na economia mundializada, onde 1384 grupos transnacionais controlam, direta e indiretamente, cerca de 60% da economia mundial, grupos transnacionais esses que têm também participações em grupos económicos "portugueses", impondo objetivos, lógicas de funcionamento próprias da globalização em que são os principais atores e beneficiários.
3. O poder dos grupos económicos a operar em Portugal, assim reforçado, acaba por condicionar e mesmo dominar o poder político pois, como escreveu Joaquim Caeiro, com o início das privatizações e com a reconstituição dos grupos económicos a partir de 1990, *"o crescimento da economia nacional estaria em paralelo com o crescimento dos grupos económicos. Estes adquiriram um peso muito grande na economia nacional e por via disso condicionaram diretamente a iniciativa político-partidária e bem assim as grandes linhas de orientação nacional. A grandeza dos grupos económicos não pode deixar de ser considerada como suficiente para exercer influência e impor decisões ao poder político em cada circunstância e principalmente em questões consideradas por estes como fundamentais"* (2004:531). Nesta lista de "questões fundamentais" incluem-se, naturalmente, a política de crédito, as privatizações, a entrada para a União Europeia e, depois, para a Zona do Euro, a política de investimento maciço em autoestradas em prejuízo da ferrovia e da industrialização do país, a política de Parcerias Público Privadas, a inoperância

das entidades reguladoras determinada também pela própria lei e, mais recentemente, o pedido de resgate ao FMI-BCE-CE com todas as condições que estão intimamente associadas, o que reforça ainda mais o poder desses grupos. E este condicionamento de que já em 2004 falava Joaquim Caeiro, pelas razões referidas anteriormente, não tem parado de aumentar.

4. Esta capacidade dos grupos económicos para condicionarem *“diretamente a iniciativa político-partidária e bem assim as grandes linhas de orientação nacional”* é ainda aumentada pelas fortes ligações pessoais existentes entre o poder económico e o poder político, materializada através dos inúmeros ex-governantes que ocupam cargos nos conselhos de administração dos grupos económicos (o inverso também se tem verificado embora com menor dimensão) e que, mesmo fora de governo, continuam a influenciar através das ligações partidárias que continuam a manter.
5. A integração dos grupos económicos a operar em Portugal quer em grandes grupos estrangeiros (a participação de capital estrangeiro nos principais grupos económicos a operar em Portugal é já bastante elevada, mesmo por parte dos grupos pertencentes à lista das 50 maiores corporações transnacionais referida anteriormente) quer através da internacionalização crescente da sua atividade quer ainda na lógica de funcionamento da globalização capitalista determina que os seus objetivos e lógicas de funcionamento não coincidam necessariamente com os do país onde operam. Por esta razão o crescimento económico e o desenvolvimento equilibrado e sustentado do país só são tidos em conta pelos grupos económicos quando coincidem com os seus objetivos estratégicos e operacionais. Quando isso não acontece, prevalecem naturalmente os dos grupos. Os efeitos positivos que eventualmente possam ter nos países “hospedeiros” (e alguns desses efeitos positivos existem) são efeitos colaterais e muitas vezes meramente casuais e temporárias.
6. O que aconteceu com a CIMPOR, sobre a qual o grupo brasileiro Camargo Corrêa lançou uma OPA no 2º Trimestre de 2012, ficando assim com o controlo total deste importante grupo “português” com o objetivo de o desmantelar, repartindo os seus ativos com grupo também brasileiro Votorantim, assim como a entrada das empresas estatais chinesas – China Three Gorges e State Grid of China – na EDP e na REN passando a serem os maiores acionistas destas duas importantes empresas do sector de energia mostra bem, por um lado, o que poderá suceder a outros “grupos portugueses” onde a participação do capital estrangeiro é já dominante ou se torne no futuro e, por outro lado, que os objetivos e lógicas de funcionamento dos grupos económicos a operar em Portugal estão cada vez mais sujeitos aos objetivos e lógicas de

funcionamento de centros de decisão externos que nada têm a ver com os interesses e objetivos da economia e da sociedade portuguesa;

7. Esta situação é ainda agravada pelo facto de que a “*criação de valor para os acionistas*” constitui o objetivo central da ação dos grupos económicos a operar em Portugal, objetivo comum aos grandes grupos transnacionais, o que determina, por um lado, a submissão dos objetivos e lógicas nacionais a objetivos e lógicas globais e, por outro lado, que o aumento da capitalização bolsista domine quer a gestão operacional quer mesmo a gestão estratégica, com efeitos profundamente negativos. A pressão sobre os gestores para obter resultados elevados a curto prazo é ainda maior quando uma parte importante da sua remuneração – a parcela variável – está dependente desses resultados. Em Portugal, segundo a CMVM, para as empresas cotadas em bolsa, a remuneração variável e o prémio de desempenho representavam, em média, 29,5% da remuneração total dos administradores executivos em 2007, tendo aumentado em 2008 para 42,4% e, em 2009, correspondeu a 35,2% .
8. O poder dos grupos económicos e financeiros, incluindo os que operam em Portugal, aumentou muito com a criação da Zona Euro, e com a consequente perda, por parte dos países que a integram, da soberania monetária, passando o poder para emitir moeda para a competência do Banco Central Europeu que está impedido, pelos seus estatutos, de funcionar como “emprestador de último recurso” dos Estados, mas não dos bancos que podem recorrer ao BCE. Tal facto determina que o financiamento dos Estados (e não só) tenha passado a depender dos “mercados”, que são constituídos pelos grandes bancos, pelos grandes grupos seguradores e pelos fundos (nacionais e estrangeiros), o que reforçou imenso o seu poder e, consequentemente, a necessidade de os “acalmar” passou a constituir um objetivo importante das políticas dos governos, que passaram a ser fortemente recessivas visando reduzir o défice orçamental com o objetivo de dar segurança aos credores, mas com consequências negativas quer a nível económico quer a nível social.
9. O domínio crescente da economia e da sociedade portuguesa pelos grupos económicos tem tido efeitos importantes, alguns diretos e bem visíveis, sobre o crescimento económico e o desenvolvimento em Portugal. O efeito mais claro e direto tem sido a política de crédito da banca que tem apoiado a produção de bens não transacionáveis (construção, imobiliário e habitação) em prejuízo da produção de bens transacionáveis (agricultura, pesca, indústria transformadora), e a atividade especulativa e de consumo em prejuízo da atividade produtiva. A prova-lo está o facto de que, em 2011, o crédito concedido à atividade produtiva (agricultura, pesca e indústria) representava

apenas 6,6% do crédito total concedido pela banca às empresas não financeiras e aos particulares, enquanto o crédito concedido à habitação, às atividades de construção e imobiliário e ao consumo correspondia a 65,7% do crédito daquele mesmo total de crédito. O crédito à habitação, para além de representar uma parcela muito elevada de todo o crédito concedido (113.034 milhões de euros em Dezembro de 2011), era na sua quase totalidade crédito a longo prazo (em média, a mais de 35 anos), o qual era financiado, em grande parte, com empréstimos a curto e médio prazo obtidos pela banca no mercado internacional o que, devido à crise iniciada em 2007, deixaram de ser renovados causando graves problemas de liquidez e dificuldades de financiamento à economia, com efeitos graves nomeadamente a nível das empresas.

10. Nesta situação o poder dos grupos financeiros sobre o poder político tornou-se clara, na medida em que este, embora reduzindo drasticamente e cortando os apoios sociais a centenas de milhares de cidadãos com graves dificuldades em sobreviver, acudiu prontamente em socorro da banca (o chamado risco moral) transferindo para os contribuintes os seus elevados custos (em Portugal, mais de 3.000 milhões € para o BPN, cerca de 400 milhões para o BPP, 34.000 milhões € para avales à banca, 12.000 milhões € para recapitalização dos bancos tendo sido já utilizado, no 1º semestre de 2012, 4.500 milhões € para apoiar o BCP e BPI).
11. A distorção da política de crédito da banca em Portugal contribuiu indiretamente (não foi a única causa) para que, entre 1995 e 2011, o peso (importância) do VAB da agricultura, silvicultura e pescas no VAB nacional tenha diminuído de 5,5% para apenas 2,1% (-61,8%?), e o da indústria tenha baixado de 18,8% para 13,5% do VAB total (-28,2%). Como consequência também desta quebra tão acentuada na produção agrícola e da desindustrialização do país, o défice da Balança de Bens disparou, tendo aumentado, no mesmo período, em 96,5% (passou de 7.801 milhões de euros para 12.346,5 milhões de euros entre 1995 e 2011, tendo sido em 2010 de 17.246,9 milhões €).
12. A juntar a tudo isto há ainda a acrescentar os efeitos da política de investimentos dos grupos económicos e, em particular, dos grupos financeiros – investimentos estrangeiros em Portugal e investimentos de Portugal no estrangeiro – em que, em 2011, apenas entre 18% a 19% das aplicações realizadas eram investimentos diretos, sendo o restante aplicações financeiras, a maior parte delas de curto prazo, visando a obtenção de ganhos rápidos e elevados.
13. O investimento estrangeiro feito por grupos económicos determinou que, no período 2000-2011, fossem transferidos

para estrangeiro rendimentos que atingiram 165.190 milhões de euros, sendo 44.788 milhões de euros (27,1%) referentes a lucros e dividendos, e o restante (120.402 milhões €) relativos a aplicações financeiras e outras. Como consequência, entre 2000 e 2011, o défice da Balança de Rendimentos aumentou 233,6%, e em percentagem do défice da Balança de Pagamentos, subiu de 23,8% para 96,3%.

- 14.A conjugação da transferência de elevados montantes de rendimentos para o estrangeiro com o investimento de Portugal no exterior – no fim de 2011 este atingia 276.830 milhões de euros – tem determinado a descapitalização do país e, a consequente, redução dos recursos internos disponíveis para o crescimento da economia e do desenvolvimento.
- 15.A política de crédito das instituições financeiras em Portugal ao contribuir para o rápido endividamento das famílias (entre 2000 e 2011, as dividas de particulares aumentaram de 95% para 126% do Rendimento Disponível) e das empresas (entre 2000 e 2011, passou de 83% do PIB para 138% do PIB), permitiu à banca apropriar-se de uma parcela importante do rendimento disponível das famílias e da riqueza criada pelas empresas (entre 2000 e 2011, os juros e as comissões cobradas pela banca, medidos em percentagem do PIB, aumentaram de 12,8% do PIB para 15,8%).
- 16.Como referem Rachurman Rajan, ex-economista chefe do FMI, e Robert Reich, ex-secretário do Trabalho do ex-presidente americano Bill Clinton, a promoção da generalização do crédito barato e, consequentemente, do endividamento das famílias é, em países de grandes desigualdades de rendimentos, uma forma de contornar, embora temporária (*“os custos são todos adiados para o futuro”*), a necessidade de implementar uma política de rendimentos que reduza as desigualdades, mas que iria afetar as classes de rendimento mais elevadas.
- 17.Como consequência da conjugação de um conjunto de fatores, em que as distorções na política de crédito e de investimento do e no estrangeiro contribuíram também, associada à falta de competitividade da economia portuguesa determinada por problemas estruturais e agravada pela entrada para a Zona do Euro com uma moeda fortemente valorizada, a primeira década do séc. XXI caracterizou-se, em Portugal, por um crescimento económico anémico (entre 2002 e 2011, a média das taxas de crescimento em Portugal foi apenas 0,3%). Mesmo este crescimento anémico só foi conseguido à custa da procura adicional gerada por um forte endividamento das famílias e das empresas. E segundo previsões do XIX governo constantes do seu Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015, a média das taxas do crescimento do PIB no período 2011-2050 será apenas de 1,2% por ano o que, a concretizar-se, determinará o declínio ainda maior do país, o aumento do

desemprego e da pobreza.

18. O aumento rápido do desemprego determinado pelo crescimento económico anémico e pela recessão, associado à redução dos apoios sociais que se está a verificar em Portugal, assim como a elevada taxa de risco de pobreza após transferências sociais (17,9% da população, o que corresponde a 1,9 milhões de portugueses), bem como o risco de aumento rápido desta taxa no caso da diminuição daquelas transferências (a taxa de risco de pobreza antes das transferências sociais atinge já 43,4%, o que corresponde a 4,6 milhões de portugueses), revela que dimensões fundamentais do desenvolvimento estão a ser subestimadas e mesmo sacrificadas no “altar” da redução drástica do défice orçamental num curto prazo de tempo para tranquilizar “os mercados”, ou seja, os credores que são os grupos económicos.
19. O elevado domínio da economia portuguesa pelos grupos económicos e sua sujeição/integração à lógica de funcionamento do processo de globalização tem contribuído (evidentemente não é a causa exclusiva) para os desequilíbrios, para os atrasos, para o agravamento das desigualdades, das assimetrias regionais, e da pobreza em Portugal. Os dados do INE sobre a repartição do rendimento e da riqueza, e os relativos à “parte dos salários e das remunerações” no PIB, também mostram que a estagnação e o crescimento económico anémico, bem como a recessão estão associados, em Portugal, ao agravamento da situação em dimensões importantes do desenvolvimento como seja, por ex., o da distribuição equitativa e justa da riqueza e do rendimento que foram silenciados e escondidos através do endividamento das famílias mas que agora, com a “secagem” do crédito “barato”, estão-se a tornar claros com efeitos negativos importantes na procura interna e, consequentemente, na economia.
20. O domínio do poder político pelo poder económico é de tal forma grande em Portugal, que mesmo com uma grave crise como é atual, os grupos económicos tem levado o governo, até pela natureza de classe deste, a adotar uma política de austeridade que tem poupado as classes mais ricas da população e atingido principalmente os mais pobres. Segundo um estudo divulgado pela própria Comissão Europeia em 2011 – *The distributional effects of austerity measures: a comparison of six EU countries* – a política de austeridade em Portugal determinou, até 2011, uma redução do rendimento disponível das famílias mais pobres (1º decil da escala de distribuição) em 6%, enquanto o das famílias mais ricas (10º decil) a redução foi apenas de 3%, ou seja, metade.
21. A existência de grupos económicos em Portugal tem também efeitos positivos, que é importante não esquecer, e que nas

respostas ao questionário realizado são também referidos. Entre eles interessa destacar nomeadamente os investimentos de grande dimensão que realizam com impacto significativo quer no crescimento económico quer na satisfação de necessidades essenciais (ex. GALP, EDP no campo da energia); o investimento em I&D em que os grupos económicos, com exceção do Estado, são os principais investidores nesta área essencial para o desenvolvimento do país; têm igualmente um efeito importante na introdução e na generalização no país de produtos e serviços inovadores, no desenvolvimento de uma indústria nacional de componentes resultante da criação de um mercado interno para ela (ex.: Autoeuropa); na produtividade por trabalhador que é neles superior à média nacional resultante do investimento por trabalhador ser nessas empresas também bastante superior à média nacional, de melhor organização e também de economias de escala, de gama e de experiência; da sua crescente internacionalização contribuindo assim para a integração da economia portuguesa na economia mundial usufruindo os benefícios dessa situação; de darem contributos importantes para as exportações; etc. São efeitos positivos que não podem ser esquecidos, mas que não resultam, a nosso ver, de uma ação deliberada com objetivos claros visando o crescimento sustentado e equilibrado da economia portuguesa e do desenvolvimento do país, mas são sim resultados, que podem ser considerados como “colaterais”, mas positivos da existência de grupos económicos.

22. Perante esta dualidade de consequências, e face aos desequilíbrios e desigualdades inevitáveis criados pela ação dos grupos económicos, cujos objetivos não coincidem, na maior parte das vezes, com os do país onde operam, e tendo em conta que muitos deles estão cada vez mais internacionalizados e integrados em grandes grupos transnacionais e submetidos à lógica de funcionamento da globalização dominante, que é geradora de crises, de desigualdades, de desemprego, de pobreza e insegurança, aspetos estes referidos por diversos autores estudados, torna-se necessária uma forte intervenção do Estado visando combater ou, pelo menos, controlar os efeitos mais negativos da existência dos grupos económicos. Deixar os grupos económicos atuarem livremente de acordo com a sua lógica e preocupados fundamentalmente na “criação de valor para os acionistas” à escala global ou submetendo-se ao seu forte domínio, como tem sucedido com o poder político, só poderá causar mais desequilíbrios, desigualdades e atrasos.
23. A intervenção do Estado necessária ainda mais no contexto atual onde domina a insegurança generalizada, para ser minimamente eficaz não se pode limitar a uma mera ação regulatória. A experiência já mostrou de uma forma clara que, em Portugal (mas não só), os organismos de regulação

(AdC, ERSE, CMVM, Banco de Portugal, etc.) são facilmente capturados (ficam reféns) dos grupos económicos que pretensamente deviam supervisionar. Um Estado fraco e fragilizado é incapaz de criar e de manter em funcionamento organismos reguladores fortes.

24. Para ter poder e capacidade para intervir com eficácia e influenciar o crescimento e o desenvolvimento, o Estado necessita de possuir posições importantes nos setores estratégicos da economia, que lhe pode ser dado efetivamente por meio do controlo das empresas estratégicas. Portanto a opção que se coloca é esta : ou o Estado possui o controlo sobre as empresas estratégicas da economia, e para isso elas terão de ser empresas públicas, e com esse controlo garante que elas sejam instrumentos importantes de uma política de crescimento económico e de desenvolvimento sustentado e equilibrado, ou não possui esse controlo e então essas empresas estratégicas ficarão submetidas à lógica de funcionamento da globalização capitalista e aos objetivos dos grupos económicos estrangeiros que acabarão por obter o seu controlo como é cada vez mais evidente em Portugal.
25. O “Memorando de entendimento” do FMI-BCE-CE, de Maio de 2011, dominado ainda pelo Consenso de Washington e pelo fundamentalismo do mercado, de que fala o Nobel da economia, Joseph Stiglitz, em *“Tornar eficaz a globalização”*, baseado em três credos - liberalizar, desregulamentar e privatizar - ainda dominantes naquelas instituições internacionais apesar de terem conduzido o mundo à crise global com início em 2008, aponta na direção oposta, estando a causar a destruição da economia e da sociedade portuguesa. E isto porque, como escreveu Stiglitz em 2006 em relação ao FMI (válido agora em relação à “troika”), esta instituição *“parecia mais concentrada em salvar os credores ocidentais do que em ajudar os países em crise e as suas populações. Havia dinheiro para afiançar bancos ocidentais, mas não para subsídios mínimos de alimentação para aqueles que estavam à beira de morrer de fome”* (2006:45) e, acrescentaríamos, para investir no crescimento económico e no desenvolvimento. (para apoiar a banca o défice e a dívida podem aumentar, mas para apoiar o crescimento e o desenvolvimento não). Os tempos mudam, mas as “receitas”, apesar de desastrosas, continuam a ser as mesmas.
26. Uma forma de reduzir o enorme e crescente poder e domínio dos grupos económicos à escala global, e mesmo em cada país, seria através de uma regulação global, ou pelo menos a nível da U.E., que controlasse efetivamente o enorme poder dos grupos económicos e financeiros, impedindo as suas práticas predatórias. Como afirma Joseph Stiglitz, *“sem a apropriada intervenção e regulamentação por parte do Estado, os mercados não conduzem à eficiência económica”* (2006:13).

No entanto, o domínio dos governos pelos grandes grupos económicos, nomeadamente financeiros, ou seja, pelos chamados “mercados”, que tem apenas o papel de ocultar a ação daqueles a nível de opinião pública, é já muito grande o que torna tal tarefa extremamente difícil, e é importante ter presente esse facto. A crise que teve início em 2007, e as sucessivas intenções regulatórias mas depois adiadas ou mesmo esquecidas, assim como a impotência visível dos governos para enfrentar a ação especulativa dos mercados, tornou claro que tal objetivo, embora sendo muito importante, continua a ser de difícil concretização, sendo necessário uma mobilização muito grande das opiniões públicas dos países para a imporem.

27. No entanto, esta regulação internacional nunca poderá substituir a ação do Estado português na promoção do crescimento económico e do desenvolvimento equilibrado e sustentado do país, e o Estado só conseguirá assegurar isso se tiver instrumentos apropriados, e esses são necessariamente empresas públicas determinantes nos setores estratégicos integradas num plano credível e responsável de desenvolvimento.
28. Tudo isto ganha uma maior dimensão e mesmo gravidade num contexto em que a União Europeia, e mesmo os chamados países desenvolvidos, incluindo EUA e Japão, estão em declínio, fruto de um crescimento económico insuficiente e mesmo anémico que tende a eternizar-se num contexto global, em que a desregulamentação do trabalho, económica, financeira, comercial, etc., continuam a ser os credos dominantes, e em que neste contexto aqueles países não terão possibilidades de manter os seus níveis de vida, pois a globalização está-se a fazer fundamentalmente através do aumento das desigualdades e da degradação das condições de vida nomeadamente da esmagadora maioria da população dos países desenvolvidos. Em todo este processo de empobrecimento dos países mais desenvolvidos, os grupos económicos e financeiros têm tido um papel fundamental e obtido importantes benefícios.
29. Para finalizar, interessa referir ainda uma conclusão geral importante que ao longo de toda a investigação se tornou cada vez mais clara e evidente, que é a seguinte: não é possível compreender a realidade económica, social e política em Portugal, e os problemas conjunturais e estruturais que o país enfrenta, assim como tomar as medidas adequadas para os resolver, sem estudar profundamente os principais grupos económicos que operam em Portugal, sem conhecer os seus objetivos, as suas estratégias de atuação, as suas ligações quer entre eles, quer ao poder político quer ainda aos grupos económicos transnacionais mas, apesar disso, este tipo de investigação tem estado sistematicamente ausente das nossas

escolas de economia. Esperamos que esta investigação seja um contributo para que no futuro esta área de investigação possa merecer mais atenção pelo meio académico, já que é muito importante para o futuro do país e dos portugueses.

OS LIMITES DA INVESTIGAÇÃO REALIZADA

A investigação realizada não abrangeu, como era previsível e compreensível, até pela sua extensão, todas as dimensões do desenvolvimento, nomeadamente em relação aos condicionamentos e à influência que os grupos económicos exercem em cada uma delas.

Embora se tenha concentrado principalmente nos aspetos económicos do desenvolvimento e no seu condicionamento pelos grupos económicos (e esses aspetos são determinantes para o desenvolvimento), no entanto a investigação também abrangeu outras dimensões do desenvolvimento, como sejam o desemprego, as desigualdades, e a pobreza.

Apesar disso, dimensões importantes do desenvolvimento como a educação, a saúde, e outras, e seu condicionamento pelo poder dos grupos económicos não foram suficientemente aprofundadas ou mesmo não foram analisadas, daí a necessidade de serem objeto de estudo em investigações futuras.

É nosso propósito continuar esta investigação aprofundando aspetos que, embora já analisados, interessa conhecer melhor e alargando-a também a áreas que ainda não foram analisadas.

A análise realizada, ao tornar claro o domínio que os grupos económicos têm já sobre a economia, a sociedade e o poder político em Portugal e, conseqüentemente, a influência determinante que exercem sobre o crescimento económico e o desenvolvimento do país, e ao mostrar também que a sua lógica de funcionamento se integra na lógica de funcionamento não só dos grupos internacionais a que estão ligados ou integrados mas também na do processo de globalização em curso (os grupos económicos a operar em Portugal são os instrumentos mais importantes no país desse processo), que gera desigualdades, desequilíbrios, assimetrias e atrasos, tornou mais claras as causas dos problemas e dificuldades que Portugal enfrenta atualmente e dos obstáculos que terá de ultrapassar. E apesar dos grupos económicos não serem a única causa desses problemas e dificuldades, eles têm um papel importante como a investigação mostrou.

O poder dos grupos económicos em Portugal, a sua influência na economia, na sociedade e no poder político é já tão grande que não é possível, a nosso ver, resolver os problemas estruturais que enfrenta o país, sem os estudar profundamente, e sem conhecer os seus objetivos e as suas práticas. Infelizmente a investigação neste campo é praticamente inexistente, mesmo a nível académico.

Apesar das limitações referidas anteriormente, é nossa convicção que esta investigação constitui uma etapa importante e necessária que permitirá avançar no futuro com maior segurança no estudo de áreas extremamente importantes para se poder compreender melhor a realidade nacional, e para identificar medidas que são necessárias tomar para que Portugal possa

superar. Efetivamente os graves problemas que enfrenta. E isto porque o papel dos grupos económicos tem sido ignorado ou subestimado nesses problemas mesmo em trabalhos académicos, e é fundamental que deixe de o ser. Estes problemas foram e estão a ser criados por um crescimento económico desequilibrado e por fortes desigualdades sociais, determinadas também pela ação dos grupos económicos, agora reforçada muito pelo “Memorando de entendimento” de Maio de 2011, e pela intervenção da “troika” FMI-BCE-CE, e pelo processo de globalização neoliberal como a investigação também revelou.

Esta investigação pretende ser também um contributo, por um lado, para que a atual construção da União Europeia assente em princípios neoliberais seja substituída por uma outra baseada no desenvolvimento e na coesão social e, por outro lado, para a necessidade de um novo modelo de desenvolvimento para Portugal assente num crescimento económico equilibrado, sustentado e elevado, que promova a justiça, e a distribuição mais equitativa da riqueza e do rendimento, condição necessária ao desenvolvimento, e indispensável para que todos os portugueses possam usufruir de um nível de vida mais elevado e viver numa sociedade menos desigual, mais justa e feliz que a atual. Esses também foram objetivos do estudo desenvolvido ao procurar tornar mais claras algumas das causas importantes das dificuldades e dos problemas atuais

Para finalizar, é nossa convicção que a investigação realizada também permitiu acrescentar ao saber científico atual um conhecimento mais profundo sobre a importância e o papel dos grupos económicos e financeiros em Portugal, da dimensão do seu poder e domínio, das suas estratégias, e dos seus efeitos sobre o crescimento económico e o desenvolvimento de Portugal, e sem isso é impossível, a nosso ver, compreender a dimensão dos problemas e obstáculos ao crescimento e desenvolvimento, e também as potencialidades existentes que os permitem resolver.

BIBLIOGRAFIA

- Adda, Jaques, A Mundialização da Economia 1ª Génese, 1997, Terramar, Lisboa
- Akerlof, A. George, Shiller, Robert J., Espírito Animal, 2010, Smart Book
- Alves, Maria Teixeira, Terramoto BCP, Toda a história, 2008, Booknomics, Lisboa
- Amaral, João Ferreira, Almeida Serra, João Estêvão, Economia do Crescimento, 2008, Almedina, Coimbra
- Amaral, João Ferreira, Gerald Epstein, Bem Fin, Jan Toporowski, A Financeirização da Economia – a última fase do neoliberalismo, 2010, LIVRE, Lisboa
- Andel, Michael J., The sociology of organization – Classic, Contemporary and critical readings
- Andrade, Rogério Ferreira de Andrade, Colapsos e Reparações de Sentido nas Organizações, 2003, Minerva Coimbra,
- Andreff, William, Multinacionais globais, 2001, Livraria Civilização Editora, Porto
- APED, A evolução da concentração da indústria e da distribuição em Portugal – Relatório Final, Roland Beger, Lisboa, 2009
- APED – Ranking, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, -2009
- Ariely, Dan, Previsivelmente irracional, 2010, Estrela Polar, Alfragide, Portugal
- Ariely, Dan, O lado bom da irracionalidade, 2010, Lua de Papel, Alfragide, Portugal
- Associação Portuguesa de Bancos, Boletim Informativo, nº 37, Julho de 2006; nº 39, Julho de 2007; nº 41, Julho de 2008; nº 43, Julho de 2009; e nº 45, Julho de 2010
- Autoridade da Concorrência, Análise Aprofundada sobre os Setores dos Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal – Relatório Final, 31 de Março de 2009, Lisboa
- Autoridade da Concorrência, Newsletter de acompanhamento dos mercados de combustíveis líquidos e do gás engarrafado – III e IV Trimestres de 2010, Lisboa
- Autoridade da Concorrência, Relatório Final sobre as relações comerciais entre a distribuição alimentar e seus fornecedores, Outubro de 2010, Lisboa
- Bessa, António Marques, A Arte de governar, 1966, Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas
- Blanchard, Olivier, IFM Working Paper, WP/09/80, The Crisis: Basic Mechanisms, and Appropriate Policies, IFM
- Bonaglia Federico, Goldstein Andra, Globalização e Desenvolvimento, 2006, Editorial Presença, Lisboa

- Bourdieu, Pierre, As estruturas sociais da economia, 2000, Instituto Piaget, Lisboa
- Bourdieu, Pierre, Poder Simbólico, 2001, DIFEL, Algés
- Butler, Eamonn , Milton Friedman, 2012, Lua de Papel, Lisboa
- Cabral, Luís , Economia Industrial, 1994, Editora Mcgraw-Hill de Portugal, Lda, Lisboa
- Caeiro, Joaquim Croca, Elites e Poder: Os Grupos Económicos em Portugal, 2004, Editor CESDET/ISSL, Lisboa
- Carvalho, Margarida Arantes, Fusões e aquisições no sector bancário: Homogeneização ou diferenciação dos produtos bancários, Universidade do Minho, 2007
- Castels, Manuel, A sociedade em rede, Volume I, 1996, Edição Fundação Calouste Gulbenkian
- Castels, Manuel, O Poder da Identidade, Volume II, 2007, Edição Fundação Calouste Gulbenkian
- Chesnais, François, As Dividas Ilegítimas, 2012, Circulo de Leitores, 2012, Lisboa
- Conselho da União Europeia, Relatório do Grupo de Missão criado pelo Conselho Europeu de Março de 2010, 15302/10, de 21.10.2010
- Correia, Fernando, Os Jornalistas e as noticias, 1977, Editorial Caminho, Lisboa
- Correia, Fernando, Jornalismo, grupos económicos e democracia, 2006, Editorial Caminho, Lisboa
- Correia, Paula, 7 bancos: 7 lutas pelo poder, 2010, bnomics, Deplano Network, SA, Lisboa
- Costa, Jorge; Fazenda, Luís; Honório, Cecília; Louça, Francisco; Rosas, Fernando, Os Donos de Portugal Cem anos de poder económico (1919-2010) , 2010, Edições Afrontamento, Porto
- Diário de Noticias, O estado a que o Estado chegou, 2011, Gradiva, Lisboa
- Dunning, John H. and Lundan, Sarianna M., Multinational Enterprises and the Global Economy, Second Edition, 2008, Edward Edgar, Cheltenham, UK
- European Commission, Wages Trends in Europe in Perspective, Brussels, 2011
- Fontanel, Jaques , A Globalização em “análise”, Geoeconomia e estratégia dos atores”, 2005, Instituto Piaget, Lisboa
- FMI-BCE- CE – Memorando de entendimento, 2011, Lisboa
- Frieden, Jeffry A., Capitalismo Global – História económica e política do século XX, 2006, AHAR, Jorge Zahar Editor, Rio de Janeiro, Brasil
- Friedman, L. Tomas, Compreender a Globalização –O Lexus e a Oliveira, 1999, Livros Quetzal.S.A., Lisboa
- Friedman, Milton e Rose, Liberdade para Escolher, Lua de Papel, Lisboa, 2012

- Galbraith, John Keneth, Anatomia do Poder, 1983, DIFEL, Lisboa
- Galbraith, John Keneth, O novo Estado Industrial, 1967, Editora Civilização Brasileira, SA, Rio de Janeiro
- Governo (XIX) – Documento de Estratégia Orçamental 2011-2015, Lisboa, 2011
- Greenspan, Alan, A Era da Turbulência – Contributos para um Mundo em Mudança, 2007, Editorial Presença, Lisboa
- Guerreiro, Sobral; Fernando Sobral, Os mais poderosos da economia portuguesa, 2001, Zebra Publicações, Lisboa
- Handel, Michael, The Sociology of Organizations – Clássic, Contemporary, and critical readings, 2002, editor Michael Handel
- Hilferding, Rudolf, Finance Capital – A study of the latest phase of capitalist development, 1981, Edition Tom Bottomore, London
- Ianni, Octavia, Teorias da globalização, 2004, Editora Civilização Brasileira, Rio de Janeiro
- IFM, Perspectivas de la economía mundial - Globalización y desigualdad, Octubre de 2007
- IFM, Finanzas & Desarrollo, Diciembre de 2008; de Marzo de 2009; de Septiembre de 2009; de Junio de 2010; e de Septiembre de 2010
- IFM, Perspectivas de la economía mundial-Recuperacion, riesgo y reequilibrio, Oct 2010
- Jilberto, Alex E. Fernández, Barbara Hoenboom, Big Businees and Groiups in Developing Countries and Transition Economies under Globalisation, 2007, Routledge, 270 Madison Ave, New York, Oxon14 4RN
- Jones, Geoffrey, Multinationals and Global Capitalism, 2005, Oxford University Prés inc., New York
- Kennedy, Gavin, Adam Smith – Um Filósofo Moral e a sua Economia Política, Atual Editora, Lisboa, 2010,
- Kindleberger, Charles P., Manias, Pânico e Crashes – Um histórico das crises financeiras, 1992, Editora Ortiz, SA, Porto Alegre, Brasil
- Klein, Naomi, A Doutrina do choque : A ascensão do capitalismo de desastre, 2007, Smartbook, Lisboa
- Kovács, Illona, As Metamorfoses do emprego, 2005, Celta Editora, Oeiras
- Kovács, Ilona, Flexibilidade de Emprego, 2005, Celta Editora, Oeiras
- Koo, Richard C., O Santo Graal da Macroeconomia- Lições a retirar da grande regressão do Japão, 2010, Smartbook, lisbao
- Krugman, Paul, A Consciência de um liberal, 2009, Editorial Presença, Lisboa
- Krugman, Paul, O regresso da economia da depressão e da crise atual, Editorial Presença, 1999-2009, Lisboa

- Krugman, Paul, Acabem com a crise já, Editorial Presença, 2012, Lisboa
- Kupfer, David e Hasenclever, Lia, Economia Industrial – Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil, Editora Campus, 2002, Rio de Janeiro
- Lisboa, Manuel, A indústria portuguesa e os seus dirigentes, Educa, Faculdade de Psicologia e de Ciências da Educação, Universidade de Lisboa, 2002,
- Lisboa, Grupo de, Limites à Competição, 1994, Publicações Europa-América, Lisboa
- Luttwak, Edward, Turbocapitalismo – Vencedores e vencidos na economia global, 2000, Temas e Debates, Lisboa
- Mandel, Ernest , *Traité d' Économie Marxiste* , Union Générale d'Éditions, 1962, Paris
- Manteu, Cristina, Efeitos económicos da globalização : lições de um modelo comércio, 2008, Boletim Económico – Primavera 2008, Banco de Portugal
- Marshall, Alfred, Princípios da Economia, Editora Nova Cultura, 1996, São Paulo, Brasil
- Martin, Hans-Peter, Schumann Herald, A Armadilha da Globalização – O assalto à democrácia e ao bem-estar social, 1998, Terramar, Lisboa
- Martins, Maria Belmira, As multinacionais em Portugal, 1976, Editoria Estampa, Lisboa
- Martins, Maria Belmira, Sociedades e grupos em Portugal, 1973, Editorial Estampa, Lisboa
- Marx, Karl, O Capital , 1950, Editions Sociales, Paris, 8 volumes
- Mills, C. Wright, A Elite do Poder, 1975, ZAHAR EDITORES, Rio, Brasil
- Mónica, Maria Filomena, Os grandes padrões da indústria portuguesa, 1990, Publicações Dom Quixote, Lisboa
- Mota, Júlio; Lopes, Luís; Antunes, Margarida, A Crise da Economia Global, 2009, Editora LIVRE, Lisboa
- Nunes, António Avelãs, A crise do capitalismo. Capitalismo, Neoliberalismo, Globalização, Página a Página – Divulgação do Livro, SA, 2012, Lisboa
- Passet, René, A Ilusão Neoliberal – O Homem é um brinquedo ou ator da história ?, 2002, Terramar, Lisboa
- Peixoto, João e Marques, Rafael , A Nova Sociologia Económica – O que já se atingiu, o que se seguirá?, CIES, 2003, Lisboa
- Peyrelevade, Jean, O Capitalismo Total, 2008, Edições Século XXI, Lisboa
- Pimenta, Carlos, Globalização, produção, capital fictício e redistribuição, Campo da Comunicação, 2004, Lisboa
- Pimenta, Carlos, Mas que crise é esta?, 2010, Lisboa
- Porter, Michael, Construir as vantagens competitivas de Portugal, Lisboa, 1996
- Rajan, Raghuram G., Linhas de Fractura – As fracturas escondidas que

ameaçam a economia mundial, 2011, Babel, Lisboa

Reich, Robert B., O Trabalho das Nações, 1996, Quartezal Editores, Lisboa

Reich, Robert, Supercapitalism – The Battle for Democracy in na Age of Big Businesss, 2009, Icon Books Ltd, London

Reich, Robert, After – Shock: A economia que se segue e o future da América, 2011, Dom Quixote, Lisboa

Reinhart, Carmen; Rogoff, Kenneth, Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financeira, 2011, Fondo de Cultura Económica, Madrid

Relatório e Contas, 2005-2010, dos grupos CGD, BCP Millenium, BES, Satanderr-Totta, BPI, Portugal Telecom, Sonae, ZontvcABO, Cabovisão, Vodafone, CTT, EDP, Turbogás, Tejo Eneegia, REN, GALP. CIMPOR, SECIL, Portucel-Soporcel, Altri, INAPA; Europac, Mota-Engil, Teixeira Duarte, Somague, Soares da Costa, MSF, Zagope, Edifer, Monte-Adriano, Lena, Jerónimo Martis,Auchan, LIDL, DIA, Corte Inglês, FNAC, IKEA, Aorim Corticeira, Media Capital Impresa, Cofina.

Relatório anual sobre o governo das sociedades cotadas em Portugal em 2009 , 2011, BMVM

Rifkin, Jeremy, The End of Work, 1996, G.P. Putnam´s Sons, New York

Rifkin, Jeremy, A era do acesso – A revolução da nova economia, 2001, Editorial Presença, Lisboa

Rodrigues, Carlos Farinha, Distribuição do rendimento, desigualdade e pobreza - Portugal nos anos 90, 2007, Edições Almedina, SA, Coimbra

Roubin,Nouriel, Mihn, Stephen, Economia de Crise, 2010, D.Quixote, Lisboa

Samuelson, Nordhaus, Economia, 2005, McGrawHill Espanha, Madrid

Santos, Boaventura de Sousa (organizador), Globalização: Fatalidade ou Utopia? ,2002, Edições Afrontamento, Porto

Santos, José Fernandes, A gestão de grupos empresariais – uma perspectiva global, 1992, Edições Asa, Lisboa

Schumpeter, Joseph Shunpeter , Capitalismo, Socialismo e Democracia, 1961, Editora Fundo de Cultura, Rio de Janeiro – HX72 S24 1961

Scott, John - Corporate Businesss and Capitalist Classes, 1997, Oxford University Press

Silva, Joaquim Ramos, PORTUGAL/BRASIL uma década de expansão das relações económicas, 1992-2002, Terramar, 2002, Lisboa

Secretaria de Estado do Tesouro e Finanças, Sector Empresarial do Estado: evolução no periodo 1996-2001”, Lisboa, 2002

Shapiro, Robert, O futuro, uma visão global do amanhã, 2010, Atual Editora, Lisboa

Shiller, Robert J. , Irrational Exuberance, 2000, Princeton University Press, Princeton, United Kingdom

Silva, Elsa da Costa, Os donos da noticia: Concentração da Propriedade dos Media em Portugal, Porto Editora

Stiglitz, Joseph E., A Globalização – A grande desilusão, 2002, Terramar, Lisboa

Stiglitz, Joseph E, Tornar eficaz a globalização, 2006, ASA Editores, SA, Porto

Stiglitz, Joseph; Sen, Amartya; Fitoussi, Jean-Paul, Report by Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2008

Stiglitz, Robert, Os loucos anos 90 : A década mais próspera do mundo, 2005, TERRAMAR, Lisboa

Sweezy, Paul M, e Magdoff, Harry, The Dynamics of U.S. Capitalism, 1972, Monthly Review Press, 116 West 14th Street, New York, N.Y. 10011

Weber, Max , Economia y Sociedad (4 volumes) , 1944, Fondo de Cultura Economica, Pánuco, 63, México

Wolf, Martin, A Reconstrução do sistema financeiro global-Como evitar as crises do século XXI, 2009, D. Quixote, Lisboa

Vitali, Stefania; James B. Glatfelder; Stefano Battiston; The network of global corporate control, Setembro 2011,

ANEXO

1. QUESTIONÁRIOS ENVIADOS AOS ÓRGÃOS DE GESTÃO E ÀS COMISSÕES DE TRABALHADORES DOS GRUPOS ECONÓMICOS

A) Questionário enviado aos conselhos de administração dos grupos económicos seleccionados

- 1-De que forma o grupo tem contribuído para o crescimento da economia portuguesa e para o desenvolvimento de Portugal? Se for possível indicar alguns exemplos concretos que tenham tido um impacto grande (investimentos realizados, postos de trabalho criados, melhoria de qualidade ou inovação nos produtos ou serviços, aquisição ou incorporação de produção nacional, aumento das exportações, etc.)?
- 2-Quais os aspetos mais importantes da estratégia do grupo (a nível de estrutura acionista, da atividade produtiva diversificação horizontal / integração vertical, internacionalização, etc.)?
- 3-Que importância tem já a internacionalização do grupo (a nível de investimentos, volume de negócios, resultados, etc.), qual é já a sua importância na concretização da estratégia, que etapas percorreu e como se compatibiliza com a resposta dada ao ponto1?
- 4-Como tem conseguido compatibilizar as necessidades do grupo ser competitivo num mercado cada vez mais global onde a concorrência é cada vez maior com os interesses dos acionistas (distribuição de dividendos elevados, elevada capitalização bolsista, etc.) e dos trabalhadores (garantia de emprego, aumento de salários, promoção na carreira, formação e qualificação, etc.)?
- 5-Que imagem o grupo tem procurado criar (junto dos seus trabalhadores, no mercado português, no estrangeiro), que meios tem utilizado e que resultados tem obtido, e como é que a imagem criada tem ajudado o grupo a se diferenciar da concorrência e a atingir os objetivos fixados?
- 6-As despesas em I&D, nomeadamente das empresas, tem crescido bastante nos últimos anos em Portugal. Qual o peso do I&D no orçamento do grupo, em que áreas se tem verificado quais têm sido os seus efeitos a nível de introdução de novos processos, de novos produtos e de novos serviços e no aumento da competitividade do grupo?

B) Questionário enviado às comissões de trabalhadores dos grupos económicos seleccionados

- 1-De que forma (aspetos positivos e negativos) o grupo tem contribuído para o crescimento da economia portuguesa e para o desenvolvimento do País (por ex., investimentos realizados ou que não foram feitos mas que eram importantes; postos de trabalho criados ou destruídos; incorporação de produção nacional no lugar de produção estrangeira, ou o inverso; aumento das exportações, introdução no mercado de novos produtos ou de produtos inovadores, etc.)?
- 2-Quais os aspetos mais importantes da estratégia do grupo que tem tido impacto na situação e nos direitos dos seus trabalhadores e quais têm sido os efeitos (positivos e negativos) nomeadamente a nível de emprego, salários, qualificação, carreira profissional, etc.. ?
- 3-Como é que se tem articulado os interesses da competitividade do grupo com os interesses e direitos dos trabalhadores (por ex.,tem levado à redução de postos de trabalho, de salários, ao aumento de ritmos de trabalho, etc., ou não)?
- 4-Quais as consequências (positivas e negativas) que tem tido para os trabalhadores a internacionalização do grupo, nomeadamente a nível de transferência de atividades ou investimentos para o exterior, a nível de empregos e salários (compressão ou não), de direitos dos trabalhadores (por ex., chantagem com a ameaça de transferir para o exterior ou não), etc.?
- 5-Qual é a imagem interna e externa que os trabalhadores têm do grupo (Exs: Um bom local para trabalhar?; Um grupo que se preocupa com os seus trabalhadores e respeita os seus direitos?; Um grupo que não respeita direitos? Um grupo apenas preocupado com os seus clientes e em vender mais e obter maiores lucros?; Um grupo apenas interessado em ser competitivo? Um grupo inovador?; etc.)?

2. MATRIZES DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS ECONÓMICOS -2008

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL – BANCOS - Indicadores principais - 2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão 1 – Produto bancário ou da Atividade Milhões € 2008	Dimensão 2 – Nº empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Be m transa - cio-náv el?	Estratégia	Segment os de mercado	Grau de interna- nacionali- zação	Participações em outros grupos
1-CGD	Fi- nan- cei-ro	Estado: 100%	0%	0%	3.561	58	Bancário Posição dominante	26,2%		Diversifica- ção no sector financeiro com posição dominante em todos os segmentos	Seguros, FIM, FIM, Fundo de Pensões, Gestão de Patrimóni o, também saúde	14,7% dos Resulta- do Bruto de exploração em 2008	BCP:3,8%; PT:7,3% ;EDP: 5,2%; REN:5,1%; GALP:1,2%;ZO N:9,7%;Cimpor: 9,6%
2-BCP	Fi- nan- cei-ro	Sonangol:9,9%; Eureka:707%;TD:3,07%; JBerardo:4,8%;B.Satabe l:4,4;CGD:3,7%;EDP:3,2 %,	Eureka :7,1% + Jose Berado:4,8%+ Metalgest:1,36 6%=13,3%	Sonangol: 9,99%+Ban- co Satabel:4,4 %= 14,39%	2.854	65	Bancário Posição importante no Bancário (2º banco)	21%		Diversifica- ção no sector financeiro	Seguros, FII, SGFP	25% do crédito a clientes	EDP:3,49%; Cimpor:10%; Teixeira Durte:10%; INAPA:18,26%
3-BES	Fi- nan- cei-ro	Bespar:40%; Credit Agricole:10,8%; Brodoport:3%; Credit Suisse:2%; FP BES:2,2%; Hermes Pension:2%	Brodoport:3%; Fundo Pensões BES:2,2%; Hermes Pension :2%; Previsão:2,6% = 9,8%	Credit Agricole:10, 8%; Credit Suisse: 2%; Hermes Pension: 2% = 14,8%	1908,4	47	Bancário Posição importante no Bancário (3º banco)	14%		Diversifica- ção no sector financeiro	Gestão ativos, seguros,	23% do Produto bancário e 39,7% dos RAI em 2008	Banco Bradesco, EDP, Portucel Soporcel:2%; Corticeira Amorim: 5%
4- Santan- der- Totta	Fi- nan- cei-ro	Santusa Holding:99,48%	0	100%	1.208,7	20	Bancário Posição importante no Bancário (4º banco)	8,9%		Diversifica- ção no sector financeiro	Gestão ativos, SGFP, Seguros	Faz parte de um grupo financeiro espanhol	
5 - BPI	Fi- nan- cei-ro	La Caixa: 30,1%; Itau:18,9%; Santorro (Isabel Santos):9,7%; Allianz:8,8%; Arsopi:3%; HVP:2,9%	5,9%	La Caixa, Itau, San- torro,Allianz, HVP= 70,4%	1.208	26	Bancário Posição importante no Bancário (5º banco)	8,7%		Diversifica- ção no sector financeiro	Gestão de ativos, SGFP, seguros		Sonae: 8,9%
		SOMA			10.740	216		78,8%					
		SECTOR			14.105								
		% SECTOR			76,1%								

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL – SEGUROS - Indicadores principais - 2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fun-dos	% de Capital Estrangei-ro	Dimensão 1 Prémios brutos emitidos Milhões € 2008	Dimensão 2 N° empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Bem transa-cio-nável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de interna-cionalização
1.1- Fidelidade Mundial	Finan-ceiro	CGD:100%	0%	0%	3349	15 (filiais e associadas)	Seguros vida e não vida	21,7%		Diversificação no sector financeiro	Seguros mista, resseguros e saúde	2,7%
1.2 – Império Bonan-ça	Finan-cei-ro	CGD: 100%	0%	0%	623	4	Seguros vida e não vida	4,6%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros mista, resseguros e FII	Reduzida, VN de 1M€ em 2008
1.3- Seguro direto	Finan-ceiro	CGD: 100%	0%	0%	27,2		Seguros	0,2%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
2.1 – Ociden-tal Vida	Finan-ceiro	BCP:49%; Millennium Fortis. 51%	0%	Fortis:26%	2238,2		Seguros	14,5%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
2.2- Ociden-tal, SA	Finan-ceiro	BCP:49%; Millennium Fortis. 51%	0%	Fortis:26%	178,6		Seguros	4,1%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
3.1-BES Seguros,SA	Finan-ceiro	BES.25%; Tranquilidade.25%; Crédit Agricole:50%	0%	Crédit Agricole: 50%	27,2		Seguros	0,2%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
3.2- BES Vida,SA	Finan-ceiro	BES: 50% ; Credit Agricole:50%	0%	Crédit Agricole: 50%	1860,3		Seguros	12,1%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
3.3- Tranqui-lidade	Finan-ceiro	BES			361,3		Seguros	8,3%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros não vida, serviços médicos	
4.1- Santan-der Totta Seguros	Finan-ceiro	Santander Totta: 100%	0%	Santander: 100%	1756,2	7	Seguros	11,4%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros mista	
5.1 – BPI- Vida	Finan-ceiro	BPI: 100%	0%	0%	468,5		Seguros	3%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros	
5.2- Allianz Portugal	Finan-ceiro	BPI: 35%; Allianz:65%	0%	Allianz: 65%	427,2	Detém 84,4% do capital da SGFP Allianz	Seguros	2,8%		Diversifica-ção no sector financeiro	Seguros vida e não vida, SGFP	
5.3- Cosec	Finan-ceiro	BPI: 50%			34,2		Seguros			Diversifica-ção no sector financeiro	Seguro de crédito	
		SOMA			11.350,9	27		82,5%				
		SECTOR			73,6% do sector							
					15.426							

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL – FUNDOS DE PENSÕES - Indicadores principais -2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão 1 Ativos Milhões € 2008	Dimensão 2 Nº empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Bem transa- cio-nável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de interna- cionalização
1.4 CGD Pen-sões	Fi- nan- cei- ro	Caixa Gestão de Ativos: 100%	0%	0%	1.577,6		Fundos de Pensões	7,78%		Diversificação no sector financeiro	Fundo de Pensões	
1.5 Fidelidade Mundial	Fi- nan- cei- ro	Grupo Caixa			0,5		Fundo de Pensões	0,0%		Diversificação no sector financeiro	Fundo de Pensões	
2.3 Pen-sões Gere	Fi- nan- cei- ro	Millenniumbcp Fortis : 100% (BCP: 49%, Fortis:51%)			6.898,2		Fundos de Pensões	34,01%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
3.4 ESAF	Fi- nan- cei- ro	BES: 85%			2475,9		Fundos de Pensões	12,21%		Diversificação no sector financeiro	Fundo de Pensões	
3.5 BES Vida	Fi- nan- cei- ro	BES: 50%			0,3		Fundos de Pensões	0,0%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
4.2 Santan- der Pen- sões	Fi- nan- cei- ro	Santander Totta: 100%			1393,6		Fundos de Pensões	6,87%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
5.4 BPI Pen-sões	Fi- nan- cei- ro	BPI: 100%			2872,8		Fundos de Pensões	14,16%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
5.5 BPI Vida	Fi- nan- cei- ro	BPI: 100%			7,2		Fundos de Pensões	0,04%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
6 Previ- são	Fi- nan- cei- ro	PT			1673,3		Fundo de Pensões	8,25%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
7 SGFP BPor- tugal	Fi- nan- cei- ro	Banco de Portugal			1161,3		Fundo de Pensões	5,73%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
8 Futuro	Fi- nan- cei- ro	MG			1121,3		Fundo de Pensões	5,53%		Diversificação no sector financeiro	Fundos de Pensões	
		SOMA			19.182			94,58%				
		SECTOR			20.282							
		% SECTOR			94,6%							

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL – FIM - Indicadores principais -2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão1 Ativos Milhões € 2008	Dimensão 2 – Nº empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Bem transacionável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de internacionalização
1.6 Caixa-gest	Financeiro	CGD: 100%			3614,1		FIM	25,2%		Diversificação no sector financeiro	Fundo Investimento Mobiliário (FIM)	
2.4 Milleniumbcp GFI	Financeiro	BCP: 100%			1890,1		FIM	13,2%		Diversificação no sector financeiro	FIM	
3.6 ESAF-FIM	Financeiro	BES:85%			2768,6		FIM	13,2%		Diversificação no sector financeiro	FIM	
4.3 Santander Asset Management.	Financeiro	Santander Totta :100%			2300,5		FIM	16%		Diversificação no sector financeiro	FIM	
5.6 BPI Gestão Ativos	Financeiro	BPI: 100%			2078,8			14,5%		Diversificação no sector financeiro	FIM	
		SOMA			12.652,1			68,9%				
		SECTOR			14.343,9							
		% SECTOR			88,2%							

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL – FII- Indicadores principais -2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão 1 Ativos Milhões € 2008	Dimensão 2 N° empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Bem transacionável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de internacionalização	Participações em outros grupos
1.7 Fundi-mo	Fi-nan-cei-ro	CGD: 100%			1347,6			12,6		Diversificação no sector financeiro	Fundo Investimento Imobiliário (FII)		
2.5 Inter-fundos	Fi-nan-cei-ro	BCP: 100%			1143,2			10,7%		Diversificação no sector financeiro	FII		
2.6 Milleni-umbcp GFI	Fi-nan-cei-ro	BCP: 100%			367,1			3,4%		Diversificação no sector financeiro	FII		
3.7 ESAF - FII	Fi-nan-cei-ro	BES			1071,5			10%		Diversificação no sector financeiro	FII		
4.4 Santan-der A. Manag.	Fi-nan-cei-ro	Satander Totta : 100%			750,1			7%		Diversificação no sector financeiro	FII		
5.7 BPI Gestão Ativos	Fi-nan-cei-ro	BPI			142,1			1,3%		Diversificação no sector financeiro	FII		
9 Banif Gestão Ativos	Fi-nan-cei-ro	BNIF			696,3			6,5%		Diversificação no sector financeiro	FII		
10 BPN Imofun-dos	Fi-nan-cei-ro	BPN			1.012,9			9,5%		Diversificação no sector financeiro	FII		
		SOMA			6.530,8								
		SECTOR			10.714,4								
		% SECTOR			61%								

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS FINANCEIROS EM PORTUGAL –Gestão de Património - Indicadores principais -2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão 1 Ativos Milhões € 2008	Dimensão 2 Nº empresas	Mercado onde tem posição dominante	Quota de Mercado	Bem transacionável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de internacionalização	Participações em outros grupos
1.8 Caixa-gest	Financeiro	CGD: 100%			17472,4			33%		Diversificação no sector financeiro	Gestão Património (GP)		
3.8 ESAF GP	Financeiro	BES:: 85%		51%	9.273,9			17,5%		Diversificação no sector financeiro Diversifica	GP		
4.5 Santander As. Manag.	Financeiro	Santander Totta : 100%		100%	4105,9			7,7%		Diversificação no sector financeiro Diversifica	GP		
5.8 BPI Gestão Ativos	Financeiro	BPI: 100%			3305,4		Gestão de ativos	6,2%		Diversificação no sector financeiro Diversifica	GP		
11 F&C Portugal	Financeiro	F&C : 100%		100%	16861,6		Gestão de ativos	31,8%		Ter uma posição importante no mercado PT.	GP		
		SOMA			51.019,2			61%					
		SECTOR			52.988,5								
		% SECTOR			96,3%								

MATRIZ DE ANALISE DOS PRINCIPAIS GRUPOS NÃO FINANCEIROS EM PORTUGAL – EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS - Indicadores 2008

Grupo	Sector	Quem controla	% de Fundos	% de Capital Estrangeiro	Dimensão 1 V.Negócio Milhões € 2008	Dimensão 2 – Nº empresas	Mercado onde tem posição importante	Quota de Mercado	Bem transacionável?	Estratégia	Segmentos de mercado	Grau de internacionalização	Participações em outros grupos
1 Portugal Tele-com	Telecomunicações	BES:9,34%; CGD:7,28%;Ongoing : 5,3%; Visabeira: 2%; Control Inv:2,17; Telefónica :10%; BIP:9,4%; Barclays:2,5%; T.Hodson:2%	18,89 %	28,66%	3532,9	114	Sistema Telefone Fixo e Telefone Móveis Acesso Internet	STF 59% TMN: 44,1% TVCabo: 20,7% Internet-F:43,3%	Não	Diversificação nas telecomunicações	Serviço Telefone Fixo (STF) ST Móvel (STM) TV, Internet	49,6% VN	Previsão, SGFP: 82%
2 Sonae-com	Telecomunicações	Sontel BV: 52,8% Atlas Service Belgium :20%; EDP:7,96%; Sonae SGPS:0,23%		20%	1073,0	32	Sistema Telefone Fixo e Telefone Móveis Acesso Internet	STF: 17,5% Optimus: 20% TV:0,9% Internet-F:10,4%	Não	Diversificação nas telecomunicações	STF, STM, TVCabo, Internet		
3 ZON/TV Cabo	Telecomunicações	CGD:15%; BPI:7,7% Cinvest:5,7%; Telefónica:5,46%; ESImão,SGPS:5% FJ.Berardo:4,3%; BES:3,9%, JA Oliveira:3,7%; Visabeira:2,1%; ESAF:2,1%	32,64 %	5,46%	801,1	33	TVCabo	STF: 11,4% STM:0% TVCabo: 66,6% Internet-F:32,3%	Não	Diversificação nas telecomunicações	STF, STM, TVCabo, Internet		
4 Cabovisão	Telecomunicações	Cogeco Cable (Canadá): 100%		100%	171,5 (233,09M €)	1	TVCabo	STF:7,2% TVCabo: 10,6% Internet: 8%;	Não	Diversificação nas telecomunicações	STF, TV Cabo, Internet		
5 Vodafone	Telecomunicações	Vodafone: 100%		100%	1495,7	2	STM	STF: 3,9% STM: 35,6% TV:0,1% Internet: 3,8%	Não	Diversificação nas telecomunicações	STF, STM, TV e Internet		
6 CTT	Serviços Postais	Estado: 100%			799,7	10	Serviços postais	Expresso:42%; Não expresso:94%.	Não	Concentração no "core business"			

7 EDP	Energia	PARPÚBLICA:20,49 %; IBERDROLA:9,5%; CGD:5,23%; Cja Astúrias:5,01%; José Melho:4,82%; G.BCP: 3,39%; BES:3,05%; PIA:2,86%; IPIC:0,98%	14,28 %	20,58%	13.894,06	67	Energia	Produção eletricidade: 61,2%; Distribuição Eletricidade: 99%;	SIM		(Electricidade:12404,89M€; Gás:1278,7M€)	36% VN	REN: 3,5%; CEM: 21%; Grupo BCP: 3%; EEGSA:17%; Elcogás:9%; Geoterceira:50 %; Portsines:40%
7 EDP (Cont.)	Energia						Tem posição dominante nos segmentos: (1) Produção eletricidade; (2) Distribuição eletricidade; (3) Comercialização o Elect. MR: 99%; (4) Comercialização eletricidade ML:92%; 2ª mercado gás	Comercialização o Electricidade : (a) MR: 100%; (b) ML: 92% Gás: Distribuição e comercialização : 20%		Verticalização (dominar todos as fases da cadeia deste a produção a-té ao consumidor final) e internacionalização	Produção, distribuição e comercialização de eletricidade, e distribuição e comercialização de gás		
8 TURBOGÁS	Energia	EDP: 40% International Power Portugal Holding:60%		60%	333,5	1	Produção eletricidade	Produção eletricidade : 8,8%	SIM	Core business: Produção eletricidade	Produção eletricidade		
9 TEJO ENERGIA	Energia	EDP: 11,1%; Endessa: 38%; International Power: 50%		88%	190,4	1	Produção eletricidade	Produção eletricidade: 7,1%	SIM	Core business: Produção eletricidade	Produção eletricidade		
10 REN	Energia	Capitalpor (PARPÚBLICA:100 %): 46%; CGD: 5,1%; EDP: 5%; Gestmin SGPS:5,2%; Olinren SGPS: 5%; Rede Elétrica España: 5%	18,1%	5%	619,8	10	Posição dominante no transporte de eletricidade e transporte de gás	Transporte eletricidade:100 %; Recepção e armazenamento:gás:50 %; e transporte gás:100%;	Não	Concessões públicas	Transporte e distribuição gás eletricidade		

11 GALP	Energia	Amorim Energia (Sonangol:45%; Amorim:55%); 33,34%; CGD: 1%; ENI: 33,34%; PARPÚBLICA: 7%		48,34%	15.330,45	76	Combustíveis e gás	Recepção e armaz. gás:50%, Distrib ui-ção e comercialização gás:80%; Importação e armazenagem com-bustíveis: 61%; Refi- nação:100%; Ven da grosso combust.: 45%/50%; Venda re-talho com-bustíveis: 35%/45%	SIM	Integração vertical desde a produção à comercialização de com- bustíveis e uma parte do gás que produz nas refinarias completa com a im-portação	Exploração e produção petróleo e combustíveis: 13.4231M€; Gás natural: 1906,4M€)	Produção de petróleo em Angola, e às vendas em Espanha que representa m 21,3% do VN em 2008	
12 CIM-POR	Ci-men-to	Teixeira Duarte: 22,9%; Manuel Fino: 20,6%; Grupo Lafargue: 17,28%; BCP: 10,04%; Bipadosa: 6,68%		17,28% (Em 2010: Camargo Correia: 22,17%+ 6,46%; Votor- antim:21,2 , que faz acordo com CGD, que detem 9,6% de Manuel Fino. Brasileiros = 43,37% + 9,6% da CGD)	2132,4	127	Cimento	54,9%	SIM	Verticaliza-ção e inter- nacionaliza-ção	Cimento: 72,6% do VN; Betões: 23,9% do VN; Outros: 3,5% do VN	Produção: 77,8% está instalada no estrangeir o; 74,4% do VN	
13 SECIL	Ci-men-to	Beton Catalan: 45,13%; Cimentospar-SGPS: 41%; Semapa: 5,9%		45,13%	598,5	53	Cimento	41%	SIM	Verticaliza-ção e inter- nacionaliza-ção	Cimento: 69% do VN; Betões: 22,2% do VN; Agregados: 2,6% do VN	Produção: 56,2%; VN: 36,3%	
14 Portucel Sopor-cel	Celu-lose e pa-pel	Semapa,SGPS:76,9 5%; Bestinver Gestion, SA, SGIIC: 2,05%	2,05%	2,05%	1131,9	53	Pasta de papel e papel		SIM	Verticalização, inter-nacionali- zação, maior va- lor acres- centado	Pasta : 20,5% Papel: 71,9%	90%	

15 ALTRI	Celu-lose e pa-pel	UBS AG: 9,5%; Caderno Azul: 9%; Promendo: 6,8%; Domingos Ma- tos: 6,8%; Ana Fer- nandes: 6,5%; Paulo Ferman-des: 6,5%; Best-inver SGICC: 5,1%	20,9%	14,6%	280,7	19	Produção pasta papel		SIM	Verticalização parcial (matéria prima e pasta de papel)	Pasta de papel	97,4%	
16 INAPA	Celu-lose e pa-pel	PARPUBLICA: 32,7%; Millen- niumbcp: 18,26%; Cofihold, SGPS: 4,3%; Jorge Fazemdeito: 2,06%	11,0%	0%	984	19	Distribuição e comercia- lização de papel		SIM	Abando-nou a produção papel e só comercio de papel	Distribuição e comercializa- ção de papel	94%	
17 EURO- PAC	Celu-lose e pa-pe	IMOCAPITAL (do Grupo Espanhol Europac): 100%		100%	339,6	9	Comercializaç ão papel kraft		SIM		Produção e comercializa- ção		
19 MOTA- ENGIL	Cons-tru- ção / O- bras	FM-Sociedade de Controlo, SGPS, SA: 59,7%; Privado Holding, SGPS: 5,06%; Nmás 1 Agência de Valores SA: 2,05%	7,11%	7,11%	1.868,7	197	Mercado interno: 42,8% do VN		NÃO	Grandes Obras do Estado e empresas públicas e internacionalizaç ão	Engenharia e Construção: 78,5%; Am-biente: 15,3%; Concessões: 6,3%	57,2%	
20 Teixeira Duarte	Constru- ção / O- bras	Teixeira Duarte ,SGPS: 55,99%; Grupo BCP: 10%; CIMILE,SGPS: 3,24%			1377,2	103			NÃO	Diversificação e internacionalizaç ão	Construção (51,8%); Imobiliário+Hotelaria+Com ercio alimentar+ Comercialização viaturas e combustíveis: 43,3%	57%	CIMPOR: 22,17 %; BCP: 6,49% Banco Bilbao Vizcaya : 14,9M€
21 SOMA- GUE	Constru- ção / O- bras	SyV-Sacyr Vallehermoso (grupo espanhol): 100%		100%	797	6			NÃO	Construção obras públicas	Construção e Obras Públicas		
22 Soares da Costa	Constru- ção / O- bras	Manuel Fino : 70,8% Numercomplet Lda Soc. Unipessoal: 11%			834,8	74	Mercado interno. 50,1% do VN		NÃO	Concentração no "core business e internacionalizaç ão	Construção: 86,4%; Indús-tria: 7,6%; Concessões: 5,8%	49,9%	
23 MSF	Constru- ção / O- bras	Moniz de Maia Vaz Guedes		0%	358,4	37	Mercado in- terno: 41% do VN		NÃO	Concentração no "core business e internacionalizaç ão	Construção 92,7%; Turis- mo e Imobi- liário: 6,1%	59%	BIG Capital, SGPS: 15,6%
24 ZAGO- PE	Constru- ção / O- bras	Andrade Gutierrez (grupo brasileiro) 100%	0%	100%	481,1	13	Mercado interno: 17,2% do VN		NÃO	Concentração no "core business e internacionalizaç ão		82, % (África)	

25 EDIFER	Construção / O-bras	Gestfer, SGPS: 32,9%; Acionistas individuais: 67,1%		0%	470	35			NÃO			Angola e Espanha	
26 Monte-Adriano	Construção / O.P.	Monte, SGPS: 50% Monte Serv. Parilhados, SA: 50%		0%	335,9	21	Mercado interno: 61,2%		NÃO	Concentração no "core business e internacionalização	Construção : 97,1%	38,8%	
27 LENA	Com O.Pu Bli-cas				492,5	99 empresas e participações em mais 28				Diversificação (Construção, ambiente, automóveis, comunicação, turismo)		Têm 1988 trabalhadores no estrangeiro prevendo que, em breve, 40% VN do estrangeiro	SLN, SA : 0,71% Taguspark: 2,47%
28 Sonae (Continente, Modelo, Worten,etc)	Dis-tribuição	Efanor Investimentos: 53,1%; BPI: 8,9% ; F. Berardo:2,5%; Bestinvest: 2,1%	4,6%	2,1%	4.061	77	Comercio alimentar e comercio não alimentar	Comercio alimentar 30,2%; Com. Não alimentar: 34,5%		Diversificação	Comercio alimentar: 2889 M€; Comercio não alimentar: 1172M€	Muito reduzida, só agora é que definiu uma estratégia de internacionalização	
29 Jerónimo Martins (Pingo Doce)	Dis-tribuição	Soc. Francisco Manuel Santos, SGPS:56,1%; Asteck:10%; Ameriprise Financial: 2,4%	12,4%	12,4%	6.894	48	Comercio alimentar	Comercio alimentar 27,9%		Concentração no "core business"= comercio alimentar	Comercio alimentar 96% do VN; Industria alimentar:4% do VN	Polónia : 51% do VN	
30 Auchan (Jumbo e Pão Açúcar)	Dis-tribuição	Auchan (grupo de distribuição francês presente em 12 países) : 100%		100%	1484	26 lojas em Portugal	Comercio alimentar	Comercio alimentar 15%		Concentração comercio alimentar	Comercio alimentar		
31 LIDL	Dis-tribuição	Schwarz (grupo alemão, 5º maior retalista mundial): 100%		100%	1236	216 lojas em Portugal	Comercio alimentar	Comercio alimentar 12,9%		Concentração comercio alimenta	Comercio alimentar		
32 DIA (Mini-preço)	Dis-tribuição	Carrefour (grupo de distribuição francês): 100%		100%	989	1 (478 lojas)	Comercio alimentar	Comercio alimentar 9,5%		Concentração comercio alimenta	Comercio alimentar		
33 Corte Inglês	Dis-tribuição	El Corte Inglés (grupo espanhol): 100%		100%	467	1		13,7% do comercio não alimentar Portugal	SIM		Comercio não alimentar		

34 FNAC	Dis-tribuição	PPR/FNAC (grupo francês, líder europeu distribuição bens culturais e lazer): 100%		100%	329	1		9,7% do comércio não alimentar PT	SIM	Bens culturais e de lazer	Comércio não alimentar		
35 IKEA	Dis-tribuição	IKEA (grupo privado de empresas de uma fundação)		100%	312	1		9,2% do comércio não alimentar Portugal	SIM		Comércio não alimentar		
36 AMORIM Corticeira Amorim	Cor-tiça	Amorim Capital, SGPS: 67,79%; Amorim, SGPS: 2,3%; Portus Securities: 5,56%; Bestinver Gestion: 5,34%; Commerzbank: 6,92%	17,8%	17,8%	468,28	83	As vendas em Portugal representam apenas 5% (24,3M€ em 2008)	A nível mundial e em relação a produtos de cortiça de-tém 25% da quota das ro-lhas, 65% revestimentos, 55% aglomerados e 80% isolamentos cortiça	SIM	Integração vertical sem propriedade da floresta e internacionalização	Matéria prima, Rolhas de cor-tiça, revestimentos, aglo-merados e isolamento	95%	As participações financeiras estão na Amorim Energia e na Amorim Investimentos e Participações, SGPS, e na Amorim Global Investors
37 Media Capital	Me-dia				287,37								
38 Impresa	Me-dia				273,03								
39 Cofina	Me-dia				144,033								
40 Sonae-com media	Me-dia				32,44								
		SOMA		Empresas não financeiras analisadas	67.474,4	1.426							
		SECTOR		Não-financeiro segundo INE	368.392,4								
		% SECTOR			18,3%								